C.MÁC

TIỀN CÔNG, GIÁ CẢ VÀ LỢI NHUẬN[120]

Do C.Mác viết cuối tháng Năm - 27 tháng Sáu 1865
Công bố lần đầu tiên thành một cuốn sách riêng tại Luân Đôn năm 1848

In theo bản thảo
Nguyên văn là tiếng Anh

LỜI MỞ ĐẦU

Thưa các bạn!

Trước khi nói đến thực chất của vấn đề, cho phép tôi nêu vài nhận xét mở đầu.

Hiện nay, nạn dịch bãi công thực sự đang bao trùm trên lục địa, và khắp nơi người ta đang lớn tiếng đòi tăng tiền công. Vấn đề này sẽ được bàn ở đại hội của chúng ta[1*]. Các bạn là những người lãnh đạo Hội liên hiệp công nhân quốc tế, phải có quan điểm dứt khoát về vấn đề cực kỳ quan trọng ấy. Vì thế tôi thấy nhiệm vụ của tôi là phải phân tích vấn đề một cách cặn kẽ, ngay cả khi có nguy cơ bắt lòng kiên nhẫn của các bạn phải chịu đựng một thử thách gay go.

Nhận xét mở đầu thứ hai của tôi có liên quan đến bạn Oét-xtơn. Ông ta không những chỉ trình bày với các bạn những ý kiến mà ông ta biết là rất không được giai cấp công nhân tán thành, mà còn công khai bảo vệ những ý kiến đó, cho rằng làm như vậy là vì lợi ích của giai cấp công nhân. Tất cả chúng ta đều phải hết sức kính trọng một biểu hiện như vậy của sự dũng cảm về tinh thần. Mặc dù cái giọng gay gắt của bản báo cáo của tôi, nhưng tôi mong rằng khi trình bày xong, bạn Oét-xtơn sẽ thấy là tôi đồng ý với ý kiến mà theo tôi, đó hình như là ý kiến mà bạn ấy đã lấy làm căn cứ xuất phát khi xây dựng những luận điểm của mình, mặc dù là dưới hình thức hiện nay của chúng thì tôi chỉ có thể coi những luận điểm đó là sai lầm về mặt lý luận và nguy hiểm về mặt thực tiễn.

1* Xem tập này, tr. 688 - 689.

Bây giờ tôi xin đi thẳng vào vấn đề mà chúng ta đang quan tâm.

1. SẢN XUẤT VÀ TIỀN CÔNG

Trên thực tế, lập luận của Oét-xtơn dựa trên hai tiền đề:

1) khối lượng sản phẩm quốc dân là *một cái không thay đổi,* hay như các nhà toán học nói là một số lượng *bất biến,* là một đại lượng bất biến;

2) số tiền công thực tế, - tức là tiền công được tính bằng lượng hàng hóa có thể mua được bằng tiền công đó, - là một số lượng *không thay đổi,* một đại lượng *bất biến.*

Vậy điều khẳng định thứ nhất của bạn ấy rõ ràng là sai lầm. Các bạn biết rằng năm này qua năm khác, giá trị và khối lượng sản phẩm đều tăng lên, sức sản xuất của lao động quốc dân tăng lên, còn lượng tiền cần thiết cho sự lưu thông của số sản phẩm ngày càng tăng lên đó thì thay đổi không ngừng. Điều đúng cho cả năm và cho những năm khác nhau đem so sánh với nhau, thì cũng đúng cho mỗi ngày riêng biệt trong năm. Khối lượng, hay đại lượng, của sản phẩm quốc dân thay đổi không ngừng. Đó không phải là một đại lượng *bất biến* mà là một đại lượng *khả biến,* - ngay cả khi không tính đến sự thay đổi về dân số, - nó vẫn phải là một đại lượng khả biến, do có những thay đổi không ngừng trong sự *tích lũy tư bản* và trong *sức sản xuất của lao động*. Hoàn toàn đúng là nếu một hôm nào đó, *mức tiền công chung được tăng lên,* thì sự tăng lên đó, *tự nó* - dù kết quả sau này của nó là như thế nào đi nữa - cũng không *trực tiếp* làm thay đổi khối lượng sản phẩm được. Trước hết, sự tăng lên đó diễn ra trên cơ sở tình trạng hiện tồn. Nhưng *nếu trước khi* tiền công tăng lên, sản phẩm quốc dân là một đại lượng *khả biến* chứ không phải là *bất biến,* thì *sau khi* tiền công tăng lên, sản phẩm quốc dân vẫn tiếp tục là một đại lượng khả biến chứ không phải là bất biến.

Nhưng giả định rằng khối lượng sản phẩm quốc dân là một đại lượng *bất biến* chứ không phải là *khả biến*. Ngay cả trong trường hợp đó điều mà ông bạn Oét-xtơn của chúng ta coi là một kết luận lô-gích, vẫn sẽ chỉ là một điều khẳng định vô căn cứ. Nếu chúng ta có một con số nhất định, ví dụ là 8, thì những giới hạn *tuyệt đối* của con số ấy không ngăn cản các phần của nó thay đổi những giới hạn *tương đối* của chúng. Nếu lợi nhuận là 6 và tiền công là 2 thì tiền công có thể tăng lên đến 6 và lợi nhuận sụt xuống tới 2 và tổng số vẫn là 8. Do đó, khối lượng sản phẩm không thay đổi tuyệt nhiên không chứng tỏ rằng tổng số tiền công cũng nhất thiết phải là cố định. Trong trường hợp như vậy, ông bạn Oét-xtơn của chúng ta chứng minh như thế nào sự cố định của tổng số tiền công? Ông ta chỉ khẳng định suông điều ấy thế thôi.

Nhưng ngay cả khi đồng ý với điều khẳng định của ông ta thì điều khẳng định ấy cũng phải đúng đối với hai hướng, trong khi đó ông bạn Oét-xtơn lại buộc nó chỉ được đi theo một hướng. Nếu tổng số tiền công là một đại lượng bất biến thì nó không thể tăng lên hay hạ xuống được. Vì vậy, nếu công nhân đòi tạm thời tăng tiền công là điên rồ, thì bọn tư bản đòi tạm thời giảm tiền công xuống cũng là không kém điên rồ. Ông bạn Oét-xtơn của chúng ta không chối cãi rằng trong những hoàn cảnh nào đó, công nhân *có thể* buộc bọn tư bản tăng tiền công lên, nhưng vì đối với ông ta tổng số tiền công là một đại lượng vốn là cố định, nên sau đó, theo ý kiến ông ta, phải diễn ra một phản tác dụng. Mặt khác, ông ta cũng biết rằng bọn tư bản *có thể* ép được tiền công giảm xuống và trong thực tế, chúng không ngừng cố gắng làm điều ấy. Theo nguyên tắc về sự bất biến của tiền công, trong trường hợp này tất phải xảy ra một phản tác dụng không kém gì trong trường hợp thứ nhất. Vì vậy, khi chống lại mưu toan hạ thấp tiền công hay chống lại việc giảm tiền công đã xảy ra, thì công nhân đã hành động đúng. Vậy họ cũng hành động đúng khi họ đòi *tăng tiền công,* bởi vì mỗi một *hành động chống lại* việc giảm tiền công là một *hành động* nhằm làm tăng tiền công. Vì vậy, theo

nguyên tắc về *sự bất biến của tiền công* do chính bạn Oét-xtơn đề ra thì trong những hoàn cảnh nào đó, công nhân sẽ phải đoàn kết và đấu tranh đòi tăng tiền công.

Nếu bạn Oét-xtơn phủ nhận kết luận đó thì ông ta phải từ bỏ cả cái tiền đề dẫn đến kết luận đó. Trong trường hợp như vậy ông ta không nên nói rằng tổng số tiền công là một *đại lượng bất biến,* mà phải nói rằng mặc dầu tiền công không thể và không được *tăng lên,* nhưng cứ mỗi lần tư bản thích hạ nó xuống thì nó có thể là phải *hạ xuống.* Nếu nhà tư bản thích bắt các bạn ăn khoai tây thay cho thịt và yến mạch thay cho lúa mì thì các bạn phải tuân theo ý chí của hắn như tuân theo một quy luật kinh tế chính trị và phải phục tùng ý chí đó. Nếu ở một nước, mức tiền công cao hơn ở nước khác, chẳng hạn như ở Mỹ cao hơn ở Anh, thì các bạn phải giải thích sự khác biệt đó trong mức tiền công bằng sự khác nhau trong ý muốn của bọn tư bản Mỹ, và bọn tư bản Anh - phương pháp giải thích này tất nhiên, sẽ hết sức giản đơn hóa việc nghiên cứu chẳng những các hiện tượng kinh tế, mà cả mọi hiện tượng khác nữa.

Nhưng ngay cả trong trường hợp đó, chúng ta cũng có thể hỏi: vậy *tại sao* ý muốn của bọn tư bản Mỹ lại khác ý muốn của bọn tư bản Anh? Và để trả lời câu hỏi đó, chúng ta phải đi ra ngoài lĩnh vực của *ý muốn.* Một cố đạo có thể nói rằng Thượng đế muốn điều này ở Pháp và ở Anh thì muốn điều khác. Nếu tôi đòi ông ta phải giải thích cho tôi việc có hai ý muốn ấy thì ông ta có thể sẽ có đủ mặt dày để trả lời tôi rằng đó là Thượng đế thích có một ý muốn ở Pháp và một ý muốn khác ở Anh. Nhưng ông bạn Oét-xtơn của chúng ta tất nhiên sẽ không dùng một lập luận hoàn toàn phủ định mọi suy luận hợp lý như vậy.

Tất nhiên, *ý muốn* của nhà tư bản là càng lấy được nhiều thì càng tốt. Nhưng nhiệm vụ của chúng ta không phải là giải thích *ý muốn* của nhà tư bản, mà nghiên cứu *quyền lực* của nhà tư bản, *giới hạn của quyền lực ấy và tính chất của những giới hạn ấy.*

2. SẢN XUẤT, TIỀN CÔNG, LỢI NHUẬN

Những tư tưởng trong bài diễn văn mà ông Oét-xtơn trình bày với chúng ta có thể nhét vừa vào cái vỏ hạt dẻ.

Toàn bộ lập luận của ông ta quy lại là như thế này: nếu giai cấp công nhân buộc giai cấp các nhà tư bản phải trả cho họ 5s. chứ không phải chỉ có 4s. dưới hình thức tiền công, thì nhà tư bản sẽ trả lại cho họ dưới hình thức hàng hóa một giá trị là 4s. chứ không phải là 5s.. Lúc đó, giai cấp công nhân sẽ phải trả 5s. cái mà họ mua bằng 4s. trước khi tăng tiền công. Nhưng tại sao lại như vậy? Tại sao nhà tư bản chỉ trao một giá trị là 4 si-linh để lấy 5s? Vì tổng số tiền công là cố định. Nhưng tại sao tổng số tiền công lại được ấn định bằng những hàng hóa có giá trị là 4s.? Tại sao không phải là bằng những hàng hóa có giá trị 3 hay 2s., hay không phải là bằng một số tiền nào khác? Nếu giới hạn của tổng số tiền công được quy định bởi một quy luật kinh tế nào đó độc lập với ý muốn của các nhà tư bản cũng như với ý muốn của công nhân, thì trước hết, ông Oét-xtơn sẽ phải trình bày và chứng minh quy luật ấy. Hơn nữa, ông ta còn phải chứng minh rằng tổng số tiền công trên thực tế đã trả trong mỗi khoảng thời gian nhất định, bao giờ cũng ăn khớp một cách chính xác với tổng số tiền công cần thiết và không bao giờ chênh lệch với tổng số đó. Mặt khác, nếu giới hạn nhất định của tổng số tiền công *chỉ* phụ thuộc vào *ý muốn* của nhà tư bản, hay là giới hạn của lòng tham của hắn thì đó là một giới hạn tùy tiện. Giới hạn đó tự nó không có gì là tất yếu cả. Nó có thể bị thay đổi *theo* ý muốn của nhà tư bản, và vì vậy, nó cũng có thể thay đổi *trái* với ý muốn của hắn.

Ông Oét-xtơn minh họa cho học thuyết của mình bằng ví dụ sau: nếu một cái liễn đựng một số lượng xúp nhất định dùng cho một số người nhất định, thì bề rộng của cái thìa có tăng lên, cũng không làm cho lượng xúp tăng lên. Tôi có thể nhận xét rằng minh

họa đó là khá dung tục[1*]. Nó khiến tôi nhớ lại một chút sự so sánh mà Mê-nê-ni-út A-gri-pa đã dùng tới. Khi những người bình dân La Mã không chịu làm việc để chống bọn quý tộc La Mã thì tên quý tộc A-gri-pa nói với họ rằng dạ dày của bọn quý tộc đã nuôi các chân tay bình dân trong cơ thể nhà nước. Nhưng A-gri-pa không thể chứng minh được rằng người ta có thể nuôi chân tay của một người này, bằng cách nhét đầy dạ dày của người khác. Về phần mình, ông Oét-xtơn đã quên rằng liễn xúp mà công nhân ăn thì chứa toàn bộ sản phẩm của lao động quốc dân, và sở dĩ họ không múc được nhiều hơn, đó không phải là vì liễn xúp nhỏ, cũng không phải vì xúp trong liễn ít, mà chỉ vì thìa của họ bé.

Nhờ mánh khóe nào mà nhà tư bản lại có thể trả một giá trị 4s. để lấy 5s.? Nhờ tăng giá cả của hàng hóa mà hắn bán ra. Nhưng việc tăng giá cả, hoặc nói một cách chung hơn là sự biến động của giá cả hàng hóa, bản thân các giá cả hàng hóa chỉ phụ thuộc vào ý muốn của nhà tư bản hay sao? Hay là trái lại, phải có những điều kiện nhất định để thực hiện được ý muốn đó? Nếu không có những điều kiện như vậy, thì tình trạng giá cả thị trường lên xuống, những sự biến động không ngừng của chúng trở thành một điều bí ẩn không thể hiểu nổi.

Vì chúng ta giả định rằng không có một sự thay đổi nào trong sức sản xuất của lao động, trong lượng tư bản và lượng lao động được sử dụng, cũng như trong giá trị của tiền dùng để đánh giá giá trị của sản phẩm, mà *chỉ có những thay đổi trong mức tiền công* thôi, thế thì sự *tăng tiền công đó* có thể ảnh hưởng đến các *giá cả hàng hóa* bằng cách nào? Chỉ bằng cách ảnh hưởng đến tỷ lệ hiện có giữa cung và cầu về những hàng hóa ấy.

Hoàn toàn đúng là giai cấp công nhân, được coi là một chỉnh thể, đang chi tiêu và phải chi tiêu thu nhập của mình và các *nhu yếu phẩm cần thiết nhất*. Vì vậy việc tăng mức tiền công một

1* Chơi chữ: "Spoon" - "cái thìa", "kẻ thiển cận"; "spoony" - "ngu ngốc", "dung tục".

cách phổ biến về làm tăng lượng cầu về *các nhu yếu phẩm cần thiết nhất* và do đó, sẽ làm tăng *giá cả thị trường* của những nhu yếu phẩm cần thiết nhất đó. Các nhà tư bản sản xuất ra những nhu yếu phẩm ấy sẽ bù được sự thiệt hại của họ do việc tăng tiền công gây ra, bằng cách tăng giá cả hàng hóa của họ trên thị trường. Nhưng còn các nhà tư bản *không* sản xuất những nhu yếu phẩm cần thiết nhất thì sao? Và các bạn không nên tưởng rằng số này là ít đâu. Nếu các bạn chú ý rằng hai phần ba sản phẩm quốc dân là do một phần năm số dân tiêu dùng, - gần đây một hạ nghị sĩ, thậm chí còn khẳng định rằng số đó chỉ do một phần bảy số dân tiêu dùng thôi, - thì các bạn sẽ hiểu rằng một phần sản phẩm quốc dân lớn như thế nào được sản xuất ra dưới hình thức những xa xỉ phẩm hay được đem *đổi lấy* những xa xỉ phẩm, rằng một lượng nhu yếu phẩm cần thiết lớn nhất như thế nào phung phí vào việc nuôi người ở, ngựa, mèo, v.v.. Sự phung phí này như chúng ta biết qua kinh nghiệm, bao giờ cũng bị hạn chế rất nhiều khi giá cả những nhu yếu phẩm cần thiết nhất tăng lên.

Vậy tình hình của các nhà tư bản *không* sản xuất ra những nhu yếu phẩm cần thiết nhất sẽ ra sao? Họ sẽ không thể bù lại việc *tỷ suất lợi nhuận hạ xuống* do tiền công tăng lên một cách phổ biến, bằng cách *tăng giá cả hàng hóa của họ,* vì lượng cầu về những hàng hóa này sẽ không tăng lên. Thu nhập của họ sẽ giảm xuống; và hơn nữa với số thu nhập đã giảm xuống ấy, họ phải trả nhiều hơn cho cùng một số lượng như cũ những nhu yếu phẩm cần thiết nhất đã đắt lên. Nhưng không phải chỉ có thế. Vì thu nhập của họ giảm xuống nên họ sẽ phải giảm bớt chi tiêu vào những xa xỉ phẩm, và như thế, lượng cầu giữa họ với nhau về chính những hàng hóa của họ cũng sẽ giảm đi. Do việc giảm lượng cầu đó mà giá cả hàng hóa của họ hạ xuống. Bởi vậy, trong những ngành công nghiệp ấy, *tỷ suất lợi nhuận sẽ hạ xuống,* không phải chỉ do ảnh hưởng của bản thân việc tăng mức tiền công một cách phổ biến mà còn do ảnh hưởng của sự tác động chung của ba yếu tố: sự tăng tiền công một cách phổ biến, sự tăng giá cả

những nhu yếu phẩm cần thiết và sự hạ giá của những xa xỉ phẩm.

Vậy những hậu quả của *sự chênh lệch* đó *giữa các tỷ suất lợi nhuận* của các tư bản sử dụng trong những ngành công nghiệp khác nhau sẽ như thế nào? Dĩ nhiên cũng vẫn là những hậu quả giống như trong tất cả những trường hợp, do một nguyên nhân nào đó mà *những tỷ suất lợi nhuận trung bình* lại khác nhau trong các lĩnh vực sản xuất khác nhau. Tư bản và lao động sẽ được chuyển từ những ngành sản xuất ít sinh lợi sang những ngành sinh lợi nhiều hơn, và quá trình di chuyển tư bản và lao động đó kéo dài cho tới lúc mà trong một số ngành công nghiệp lượng cung sẽ tăng lên tương xứng với lượng cầu đã tăng lên, còn trong những ngành công nghiệp khác thì lượng cung sẽ giảm xuống ngang với lượng cầu đã giảm xuống. *Một khi,* sự thay đổi đó *diễn ra* thì *tỷ suất lợi nhuận* trong những ngành công nghiệp khác nhau sẽ lại bằng nhau. Vì toàn bộ sự di chuyển ấy lúc đầu chỉ nảy sinh do sự thay đổi trong tỷ lệ giữa cung và cầu về những hàng hóa khác nhau, nên sau khi nguyên nhân mất đi thì tác động của nó cũng chấm dứt, và các *giá cả* lại trở lại mức cũ và trạng thái cân bằng cũ. *Sự giảm xuống của tỷ suất lợi nhuận,* do việc tăng tiền công gây ra, không giới hạn trong một vài ngành công nghiệp, mà trở thành *phổ biến.* Theo giả định của chúng ta, sức sản xuất của lao động cũng như tổng khối lượng sản phẩm sẽ không thay đổi, *nhưng hình thức của khối lượng sản phẩm ấy sẽ thay đổi.* Một bộ phận lớn sản phẩm hơn giờ đây tồn tại dưới hình thức nhu yếu phẩm cần thiết nhất, một bộ phận nhỏ hơn - dưới hình thức những xa xỉ phẩm, hay điều này cũng vậy, một bộ phận ít hơn sẽ được đổi lấy những xa xỉ phẩm của nước ngoài và sẽ được tiêu dùng nhiều hơn một cách tương ứng dưới hình thức ban đầu của nó; hoặc - điều này cũng vẫn vậy - một bộ phận lớn hơn của sản phẩm trong nước sẽ được đổi lấy những nhu yếu phẩm cần thiết nhất của nước ngoài chứ không phải lấy xa xỉ phẩm. Vì vậy, sự tăng lên một cách phổ biến của mức tiền công, sau khi có sự nổi loạn nhất thời trong giá cả thị trường, chỉ làm cho tỷ suất lợi nhuận hạ xuống một cách phổ biến, nhưng không dẫn tới một

sự thay đổi lâu dài nào trong giá cả hàng hóa.

Nếu tôi bị bẻ lại rằng trong lập luận trên đây, tôi đã xuất phát từ giả định cho rằng tất cả phần tăng lên của tiền công đều được chi tiêu vào những nhu yếu phẩm cần thiết nhất, thì tôi sẽ trả lời rằng tôi đã dùng một giả thiết, thuận lợi nhất cho quan điểm của ông Oét-xtơn. Nếu phần tăng lên của tiền công được chi tiêu vào những vật phẩm trước kia không đi vào tiêu dùng của công nhân thì sẽ không cần phải chứng minh sự tăng lên thực tế của sức mua của công nhân nữa. Nhưng, vì sự tăng sức mua đó của công nhân chỉ là hậu quả của việc tăng tiền công, cho nên sự tăng sức mua đó của công nhân phải phù hợp một cách chính xác với sự giảm sức mua của các nhà tư bản. Vì vậy, *tổng số lượng cầu* về hàng hóa sẽ *không tăng lên,* nhưng những bộ phận cấu thành của lượng cầu đó sẽ *thay đổi.* Việc tăng lượng cầu ở phía này sẽ được cân bằng lại bằng việc giảm lượng cầu ở phía kia. Như vậy, do tổng số lượng cầu vẫn không thay đổi, nên cũng không thể có một sự thay đổi nào trong giá cả thị trường của hàng hóa.

Như vậy, các bạn sẽ đứng trước tình trạng lưỡng nan này: hoặc giả là phần tăng lên của tiền công được chi tiêu đồng đều vào tất cả những vật phẩm tiêu dùng - trong trường hợp này việc mở rộng lượng cầu ở phía giai cấp công nhân phải được cân bằng lại bằng việc giảm bớt lượng cầu ở phía giai cấp các nhà tư bản, - hoặc giả là phần tăng lên của tiền công chỉ được chi tiêu vào một vài vật phẩm mà giá cả thị trường của chúng tạm thời tăng lên - trong trường hợp đó sự tăng lên của tỷ suất lợi nhuận, do tình hình đó gây ra trong một vài ngành công nghiệp, và việc giảm tỷ suất lợi nhuận một cách tương ứng trong các ngành công nghiệp khác, sẽ gây ra một sự thay đổi trong việc phân phối tư bản và lao động, sự thay đổi này sẽ kéo dài mãi cho tới khi lượng cung tăng lên tương xứng với lượng cầu đã tăng lên trong một số ngành công nghiệp, còn trong những ngành công nghiệp khác thì giảm xuống tương ứng với lượng cầu đã giảm bớt. Trong giả thiết thứ nhất sẽ không có một sự thay đổi nào trong giá cả hàng hóa; còn trong giả thiết thứ hai thì giá trị trao đổi của hàng hóa, sau một

vài biến động của giá cả thị trường, sẽ trở về mức cũ của chúng. Trong cả hai giả thiết ấy, việc tăng mức tiền công một cách phổ biến rút cuộc sẽ không dẫn tới một hậu quả nào khác hơn là việc giảm tỷ suất lợi nhuận xuống một cách phổ biến.

Để tác động đến trí tưởng tượng của các bạn, ông Oét-xtơn đề nghị các bạn hãy suy nghĩ về những khó khăn gây ra do việc tiền công của công nhân nông nghiệp Anh tăng lên một cách phổ biến từ 9 đến 18s.. Ông ta kêu lên: các bạn hãy nghĩ đến sự tăng lên ghê gớm của lượng cầu về những nhu yếu phẩm cần thiết nhất và đến tình trạng tăng lên khủng khiếp tiếp theo sau đó trong giá cả của chúng! Tất cả các bạn đều biết rằng tiền công trung bình của công nhân nông nghiệp Mỹ nhiều gấp đôi tiền công trung bình của công nhân nông nghiệp Anh, mặc dầu giá cả sản phẩm nông nghiệp ở Mỹ thấp hơn ở Vương quốc liên hiệp, mặc dầu quan hệ phổ biến giữa tư bản và lao động ở Mỹ cũng giống như ở Anh, và mặc dầu khối lượng sản phẩm hàng năm ở Mỹ ít hơn ở Anh nhiều. Vậy, ông bạn của chúng ta kéo chuông báo động như thế để làm gì? Chỉ là để lẩn tránh vấn đề đang thực tế đặt ra trước chúng ta. Một sự tăng đột ngột của tiền công từ 9 lên 18s. có nghĩa là một sự tăng đột ngột 100%. Nhưng chúng ta hoàn toàn không bàn tới vấn đề là liệu mức tiền công phổ biến ở Anh có thể đột ngột tăng 100% hay không. Nói chung, chúng ta không liên quan gì đến *đại lượng* của sự tăng lên đó, sự tăng lên này, trong mỗi trường hợp cụ thể, đều phải phụ thuộc vào những hoàn cảnh nhất định và phải phù hợp với những hoàn cảnh đó. Chúng ta chỉ cần phải giải thích xem những hậu quả của sự tăng mức tiền công một cách phổ biến sẽ như thế nào, ngay cả khi sự tăng lên đó không vượt quá một phần trăm.

Như vậy, trong khi gạt bỏ sự tăng hoang đường tiền công lên 100% do ông bạn Oét-xtơn của chúng ta tưởng tượng ra và tôi muốn các bạn chú ý đến sự tăng tiền công đã thực tế xảy ra ở Anh từ năm 1849 đến năm 1859.

Tất cả các bạn đều biết dự luật mười giờ, hay nói cho đúng

hơn là dự luật ngày làm mười giờ rưỡi, có hiệu lực từ năm 1848. Đó là một trong những biến đổi kinh tế lớn nhất mà chúng ta đã chứng kiến. Dự luật đó có nghĩa là một sự tăng tiền công đột ngột và có tính chất cưỡng bức không phải trong vài ngành nghề thủ công có tính chất địa phương nào đó, mà là trong những ngành công nghiệp chủ chốt nhờ chúng mà nước Anh thống trị trên thị trường thế giới. Đó là sự tăng tiền công trong những điều kiện đặc biệt bất lợi. Tiến sĩ I-u-rơ, giáo sư Xê-ni-o và tất cả những nhà kinh tế học khác, vốn là những kẻ phát ngôn chính thức cho lợi ích của giai cấp tư sản, đều đã *chứng minh,* - và tôi phải nói là đã chứng minh bằng những lý lẽ vững vàng hơn ông bạn Oét-xtơn của chúng ta rất nhiều, - rằng dự luật đó là tiếng chuông báo tử của nền công nghiệp Anh. Họ đã chứng minh rằng vấn đề không phải là một sự tăng tiền công đơn thuần, mà là một sự tăng tiền công do giảm bớt lượng lao động được sử dụng gây ra và dựa trên sự giảm bớt đó. Họ khẳng định rằng cái giờ thứ 12 mà người ta muốn tước đi ở nhà tư bản thì lại đúng là giờ duy nhất làm ra lợi nhuận cho nhà tư bản. Họ đe dọa rằng tích lũy sẽ giảm sút, giá cả sẽ tăng lên, thị trường sẽ không còn nữa, sản xuất sẽ bị thu hẹp, và do đó tiền công sẽ giảm xuống và là sự phá sản hoàn toàn. Họ thậm chí còn tuyên bố rằng đạo luật của Mắc-xi-mi-liêng Rô-be-xpi-e về mức tối đa[121] là một chuyện vặt vãnh so với dự luật mười giờ và theo một ý nghĩa nào đó, họ đã có lý. Vậy kết quả ra sao? Kết quả là tiền công của công nhân công xưởng đã tăng lên, mặc dù ngày lao động bị rút ngắn; số công nhân làm việc trong các công xưởng đã tăng lên nhiều, giá cả sản phẩm của các công xưởng hạ xuống không ngừng; năng suất lao động của công nhân công xưởng tăng lên một cách kỳ lạ; thị trường cho những hàng hóa của các công xưởng mở rộng không ngừng một cách chưa từng thấy. Năm 1861, ở Man-se-xtơ trong hội nghị của Hội xúc tiến sự phát triển của khoa học, tôi đã được đích thân nghe ông Niu-men thú nhận rằng cả ông ta, cả tiến sĩ I-u-rơ lẫn Xê-ni-o, và tất cả những đại biểu chính thức khác của khoa học kinh tế đã nhầm, trái lại bản năng của nhân

dân đã tỏ ra là đúng. Tôi nói đến không phải là giáo sư Phren-xít Niu-men, mà nói đến ông U.Niu-men[122], bởi vì trong khoa học kinh tế, ông ta giữ một vị trí xuất sắc với tư cách là đồng tác giả và người xuất bản cuốn *"Lịch sử giá cả" của ông Tô-mát Tu-cơ,* một cuốn sách tuyệt tác nghiên cứu lịch sử giá cả từ năm 1793 đến năm 1856[123]. Nếu cái ý kiến luôn luôn ám ảnh dai dẳng trong đầu óc của ông bạn Oét-xtơn của chúng ta về tổng số cố định của tiền công, về khối lượng cố định của sản phẩm, về mức cố định của sức sản xuất của lao động, về ý muốn cố định của các nhà tư bản và tất cả những tính cố định và dứt khoát khác của ông ta là đúng, thì những điều tiên đoán đen tối của giáo sư Xê-ni-o sẽ đúng và Rô-bớc Ô-oen sẽ sai, bởi vì ngay từ năm 1815 Ô-oen đã tuyên bố rằng việc giới hạn một cách phổ biến ngày lao động là bước đầu chuẩn bị cho sự giải phóng giai cấp công nhân[124], và bất chấp thành kiến chung, ông đã thực sự thực hành việc giới hạn ngày lao động đó và tự gánh lấy mọi hậu quả của nó tại xưởng sợi của ông ở Niu - La-nác-cơ.

Đúng vào thời kỳ mà dự luật ngày làm mười giờ được thi hành và nhờ đó tiền công tăng lên, thì ở Anh vì những lý do không thể nói đến ở đây, *tiền công của công nhân nông nghiệp đã tăng lên một cách phổ biến.*

Tuy việc này không cần thiết cho mục đích trực tiếp của tôi, nhưng để các bạn khỏi hiểu lầm, tôi vẫn đưa ra ở đây một vài nhận xét mở đầu.

Nếu tiền công hàng tuần của một người là 2s. và sau đó tiền công của người đó tăng lên tới 4s., thì *mức tiền công* sẽ tăng lên 100%. Xét về mặt tăng mức tiền công thì việc tăng tiền công như vậy có thể là rất đáng kể, tuy rằng *tổng số tiền công thực tế,* tức 4s. mỗi tuần, vẫn là một tiền công thấp một cách thảm hại, tiền công chết đói. Vì vậy các bạn không nên để cho những con số phần trăm rất kêu của việc tăng *mức* tiền làm mình lầm tưởng. Các bạn phải luôn luôn hỏi xem đại lượng *ban đầu* của tiền công là bao nhiêu?

Tiếp nữa, chẳng phải khó khăn gì các bạn cũng sẽ hiểu rằng nếu 10 công nhân lĩnh mỗi tuần mỗi người 2s., 5 công nhân mỗi người lĩnh 5s. và 5 công nhân khác mỗi người lĩnh 11s., thì cả 20 người đó mỗi tuần sẽ lĩnh 100s. hay 5 pao xtéc-linh. Sau đó nếu *tổng số* tiền công hàng tuần của họ tăng lên 20% chẳng hạn thì tổng số tiền công đó sẽ từ 5 p.xt. tăng lên thành 6 p.xt.. Tính trung bình chúng ta sẽ có thể nói rằng *mức phổ biến của tiền công* đã tăng 20%, dù trên thực tế, tiền công của 10 người vẫn như cũ, tiền công của một trong những nhóm 5 người chỉ tăng từ 5 lên đến 6s. mỗi người và tiền công của nhóm 5 người kia tăng tổng cộng là từ 55 lên đến 70s. Nửa số công nhân nói chung không cải thiện được hoàn cảnh của họ, 1/4 số công nhân thì cải thiện một cách hầu như không đáng kể, và chỉ 1/4 là cải thiện được thực sự. Tuy nhiên, nếu *tính trung bình* thì tổng số tiền công của 20 công nhân đó đã tăng 20% và nếu xét toàn bộ tư bản đã thuê những công nhân đó và giá cả hàng hóa mà họ sản xuất ra, thì ở đây cũng giống hệt như là tất cả những công nhân ấy đã dự phần ngang nhau trong sự tăng lên trung bình của tiền công. Trong ví dụ về công nhân nông nghiệp đã nhắc đến trên kia, mức tiền công của họ trong các tỉnh khác nhau ở Anh và Xcốt-len rất khác nhau, thì sự tăng lên của tiền công cũng tác động rất không đồng đều đến công nhân.

Cuối cùng, trong thời kỳ diễn ra sự tăng tiền công như thế thì nhiều nhân tố như: những thuế mới do cuộc chiến tranh với Nga gây ra, sự phá bỏ hàng loạt nhà ở của công nhân nông nghiệp[125], v.v., - lại tác động theo hướng ngược lại.

Sau bấy nhiêu nhận xét sơ bộ, bây giờ tôi xin khẳng định từ năm 1849 đến năm 1859, mức trung bình tiền công của công nhân nông nghiệp Anh đã *tăng khoảng* 40%. Tôi có thể cung cấp rất nhiều tài liệu chi tiết để chứng thực điều khẳng định của tôi, nhưng đối với mục đích đang đặt ra trước tôi thì tôi thiết tưởng chỉ cần mời các bạn xem bản báo cáo trung thực có tính chất phê phán mà ông *Giôn Tr. Moóc-tơn* đã quá cố trình bày ở Hội bách nghệ ở Luân Đôn năm 1859 về *"Những nguồn lực được sử dụng trong*

nông nghiệp"[126] cũng đủ. Ông Moóc-tơn đã đưa ra những số liệu thống kê rút ở những hóa đơn và những tài liệu có thực khác mà ông ta thu thập của gần 100 tá điền trong 12 tỉnh ở Xcốt-len và 35 tỉnh ở Anh.

Theo quan điểm của ông bạn Oét-xtơn của chúng ta đặc biệt là nếu chú ý đến sự tăng lên cùng một lúc của tiền công của công nhân công xưởng thì giá cả sản phẩm nông nghiệp trong thời kỳ từ năm 1849 đến năm 1859 có lẽ đã tăng lên rất nhiều. Nhưng trong thực tế thì như thế nào? Mặc dầu có cuộc chiến tranh với Nga và mùa màng không thuận lợi liên tiếp từ năm 1854 đến năm 1856, nhưng giá trung bình của lúa mì, nông phẩm quan trọng nhất của Anh, đã từ khoảng 3 p.xt. một quác-tơ trong những năm 1838 - 1848 sụt xuống còn khoảng 2 p.xt. 10s. một quác-tơ trong những năm 1849 - 1859. Điều đó có nghĩa là giá cả lúa mì đã sụt xuống hơn 16%, trong khi tiền công của công nhân nông nghiệp lại tăng lên trung bình là 40%. Trong cùng thời gian đó, nếu chúng ta so sánh năm cuối với năm đầu, nghĩa là năm 1859 với năm 1849, thì con số chính thức về những người cùng khổ đã từ 934 419 giảm xuống còn 860 470, tức là giảm bớt 73 949 người. Tôi đồng ý rằng số giảm xuống đó rất ít, và trong những năm sau số giảm bớt ấy cũng không còn nữa, nhưng dầu sao đó vẫn là một sự giảm bớt.

Có thể nói rằng do hủy bỏ những đạo luật về ngũ cốc[127] nên trong thời kỳ từ năm 1849 đến năm 1850, việc nhập khẩu lúa mì của nước ngoài tăng lên gấp hơn hai lần so với thời kỳ 1838 - 1848. Nhưng, điều đó có nghĩa là gì? Theo quan điểm của ông Oét-xtơn người ta phải mong đợi là lượng cầu đột ngột, to lớn và luôn luôn tăng lên đó trên thị trường nước ngoài ắt phải làm cho giá cả sản phẩm nông nghiệp tăng lên tới một mức đáng sợ, vì không thể là lượng cầu đã tăng lên đó nảy sinh ở nước ngoài hay ở trong nước, ảnh hưởng của nó vẫn như nhau mà thôi. Nhưng trong thực tế thì như thế nào? Trừ vài năm mất mùa, còn thì trong suốt thời gian ấy, giá cả lúa mì đã sụt xuống một cách tai hại làm cho người Pháp không ngớt kêu ca, người Mỹ nhiều lần

buộc phải đốt số sản phẩm thừa của mình; còn nước Nga - nếu tin theo lời ông Uốc-các-tơ thì đã cổ vũ cuộc Nội chiến ở Mỹ, vì sự cạnh tranh của người Mỹ đã làm tổn hại cho việc xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp của Nga sang thị trường châu Âu.

Nếu quy vào hình thức trừu tượng của nó thì lập luận của ông Oét-xtơn là như sau: bất cứ sự tăng lên nào của lượng cầu bao giờ cũng diễn ra trên cơ sở một khối lượng sản phẩm nhất định. Vì vậy, *nó không bao giờ có thể làm tăng lượng cung về những hàng hóa mà người ta đòi hỏi,* mà *chỉ* có thể *nâng giá cả bằng tiền của những hàng hóa* đó lên thôi. Nhưng ngay cả một sự quan sát thông thường nhất cũng cho thấy rằng trong một số trường hợp, lượng cầu tăng lên không hề làm cho giá cả thị trường của hàng hóa thay đổi, còn trong những trường hợp khác thì nó chỉ làm cho giá cả thị trường tạm thời tăng lên, và tiếp theo sau đó lượng cung cũng tăng lên. Lượng cung tăng lên này làm cho giá cả sụt xuống *tới* mức trước đó của chúng và trong một vài trường hợp thậm chí còn sụt xuống *dưới* mức trước đó nữa. Dù lượng cầu tăng lên là do tiền công tăng lên, hay là do bất kỳ nguyên nhân nào khác, nhưng điều đó không hề làm thay đổi những điều kiện của vấn đề. Theo quan điểm của ông Oét-xtơn, hiện tượng phổ biến đó cũng khó giải thích như hiện tưởng nảy sinh trong những hoàn cảnh đặc biệt, khi tiền công tăng lên. Vì vậy, lập luận của ông ta tuyệt nhiên không chứng minh điều gì trong vấn đề mà chúng ta đang bàn. Nó chỉ biểu lộ rằng ông ta không thể hiểu được những quy luật theo đó sự tăng lên của lượng cầu làm cho lượng cung tăng lên, chứ hoàn toàn không làm cho cả giá thị trường nhất thiết phải tăng lên.

3. TIỀN CÔNG VÀ TIỀN

Trong ngày thứ hai của cuộc thảo luận, ông bạn Oét-xtơn của chúng ta đã khoác cho những lời khẳng định cũ của ông những hình thức mới. Ông ta nói: khi tiền công bằng tiền tăng lên một cách phổ biến thì phải có nhiều tiền mặt hơn để trả cho số tiền

công ấy. Nếu số lượng tiền là cố định thì với số lượng tiền cố định ấy làm thế nào các bạn có thể trả một tổng số tiền công bằng tiền lớn hơn? Trước kia, khó khăn là ở chỗ lượng hàng hóa thuộc về phần của công nhân là cố định, mặc dầu tiền công bằng tiền của công nhân tăng lên; bây giờ thì khó khăn là ở chỗ tiền công bằng tiền tăng lên, mặc dầu lượng hàng hóa là cố định. Cố nhiên nếu các bạn vứt bỏ giáo điều ban đầu của ông Oét-xtơn thì những khó khăn do nó gây ra cũng sẽ biến mất.

Tuy vậy, tôi vẫn sẽ chỉ để các bạn thấy rằng vấn đề tiền ấy tuyệt đối không liên quan gì đến đối tượng mà chúng ta nghiên cứu cả.

Ở nước các bạn, cơ chế thanh toán hoàn thiện hơn nhiều so với bất kỳ một nước nào khác ở châu Âu. Nhờ tính chất phổ biến rộng rãi và tập trung của hệ thống ngân hàng, nên người ta cần ít tiền hơn nhiều để làm lưu thông cũng một tổng số giá trị như thế hay để thực hiện cùng một số lượng công việc giao dịch như thế hoặc thậm chí nhiều hơn. Nếu nói về tiền công chẳng hạn, thì tình hình diễn ra như sau: người công nhân công xưởng Anh hàng tuần đem tiền công của mình đến mua ở một cửa hiệu, cửa hiệu này hàng tuần đem số tiền đó gửi cho chủ ngân hàng, người chủ ngân hàng này hàng tuần lại trao lại cho người chủ xưởng, chủ xưởng lại trả công cho công nhân của hắn, v.v. nhờ cơ chế đó, có thể dùng một đồng xu-vơ-ranh[1*], mỗi tuần chu chuyển một vòng như thế để trả tiền công hàng năm của một công nhân, ví dụ là 52 p.xt. chẳng hạn. Nhưng thậm chí ở Anh, cơ chế đó cũng còn kém hoàn thiện hơn ở Xcốt-len, hơn nữa không phải ở đâu nó cũng hoàn thiện như nhau; vì vậy, chúng ta thấy rằng so với các khu công nghiệp thuần túy chẳng hạn, thì ở một vài khu nông nghiệp, người ta cần nhiều tiền hơn nhiều để lưu thông một tổng số giá trị ít hơn nhiều.

Nếu các bạn vượt qua biển La-Măng-sơ, các bạn sẽ thấy rằng

1* Xu-vơ-ranh - đồng tiền vàng của Anh trị giá bằng 1 pao xtéc-linh.

tiền công bằng tiền trên lục địa thấp hơn ở Anh nhiều, thế nhưng ở Đức, Italia, Thụy Sĩ và Pháp lại cần phải có một khối lượng tiền lớn hơn nhiều để trả tiền công nhân. Ở những nước này mỗi đồng xu-vơ-ranh được chủ ngân hàng tóm lấy không được nhanh đến như thế và cũng được chuyển trở lại cho nhà tư bản công nghiệp không được nhanh đến như thế, vì vậy, đáng lẽ chỉ cần một xu-vơ-ranh là số tiền cần thiết ở Anh để lưu thông hàng năm 52 p.xt. thì ở trên lục địa có thể người ta cần đến 3 xu-vơ-ranh để trả một tiền công bằng tiền hàng năm là 25 p.xt.. Như vậy, khi so sánh các nước trên lục địa với nước Anh thì các bạn sẽ lập tức thấy rằng một tiền công bằng tiền thấp hơn có thể đòi hỏi một số lượng tiền mặt lớn hơn nhiều so với một tiền công bằng tiền cao hơn, rằng điều ấy thật ra chỉ là một vấn đề kỹ thuật thuần túy, hoàn toàn không dính dáng gì tới đối tượng nghiên cứu của chúng ta.

Theo những con tính xác thực nhất mà tôi được biết thì thu nhập hàng năm của giai cấp công nhân Anh có thể ước lượng là 250 triệu p.xt.. Số tiền to lớn đó được trả bằng một số tiền vào khoảng 3 triệu p.xt.. Giả định rằng tiền công tăng lên 50%. Đáng lẽ cần 3 triệu p.xt. tiền mặt thì lúc đó, lại cần đến 4½ triệu. Vì một phần rất lớn các khoản chi tiêu hàng ngày của công nhân được trả bằng những đồng tiền bạc và tiền đồng, - nghĩa là bằng những ký hiệu giản đơn mà giá trị của chúng so với vàng được luật pháp quy định một cách tùy tiện, cũng giống như giá trị của tiền giấy không đổi thành vàng được, - nên việc tăng tiền công bằng tiền lên 50% nhiều lắm cũng chỉ đòi hỏi đưa thêm những đồng xu-vơ-ranh vào lưu thông với một tổng số là một triệu chẳng hạn. Một triệu, hiện đang nằm trong hầm của Ngân hàng Anh hay của các ngân hàng tư nhân dưới dạng những nén vàng hay tiền đúc, sẽ đi vào lưu thông. Nhưng ngay cả những khoản chi phí rất nhỏ gắn với việc đúc hay sự hao mòn trong lưu thông của số tiền một triệu đồng bổ sung ấy, cũng có thể tránh được và thực tế sẽ tránh được, nếu việc bổ sung phương tiện lưu thông gây ra một tình trạng khó khăn nào đó. Tất cả các bạn đều biết

rằng ở nước Anh, tiền trong lưu thông chia ra thành hai loại lớn. Một loại gồm những giấy bạc ngân hàng rất khác nhau dùng trong những cuộc giao dịch giữa các thương nhân với nhau, cũng như dùng trong những khoản thanh toán tương đối lớn mà những người tiêu dùng trả cho các nhà buôn; còn loại kia, gồm những đồng tiền kim khí, thì lưu thông trong việc buôn bán lẻ. Mặc dầu hai loại tiền được lưu thông đã có khác nhau, nhưng chúng vẫn gắn với nhau chặt chẽ. Ví dụ tiền vàng cũng được sử dụng rất rộng rãi ngay cả trong những khoản thanh toán tương đối lớn để trả những món tiền lẻ dưới 5 p.xt.. Nếu ngày mai người ta phát hành giấy bạc ngân hàng 4, hoặc 3 hay 2 p.xt., thì tiền vàng, hiện nay đang tràn ngập những kênh lưu thông ấy, sẽ bị rút ngay ra khỏi đó và sẽ dồn đến những con kênh ở đó đang cần đến chúng vì tiền công bằng tiền tăng lên. Như vậy, số một triệu bổ sung cần thiết, do việc tăng tiền công lên 50% gây ra, sẽ được cung cấp mà không cần phải xuất thêm một xu-vơ-ranh nào cả. Người ta cũng có thể đạt được kết quả như trên mà không cần tăng thêm các giấy bạc ngân hàng, bằng cách tăng thêm sự lưu thông của hối phiếu, như đã thực hành từ lâu ở Lan-kê-sia.

Nếu việc mức tiền công tăng lên một cách phổ biến, - ví dụ là 100%, như ông Oét-xtơn giả định đối với tiền công của công nhân nông nghiệp, - làm cho giá cả những nhu yếu phẩm cần thiết nhất tăng lên mạnh, và theo quan điểm của ông Oét-xtơn, đòi hỏi thêm một số tiền mà người ta không thể kiếm ra được, thì *việc tiền công hạ xuống một cách phổ biến* tất cũng gây ra một kết quả như vậy, với mức độ giống như vậy, nhưng theo chiều ngược lại. Thật là tuyệt! Tất cả các bạn đều biết rằng những năm 1858 - 1860 là những năm thịnh vượng nhất đối với ngành công nghiệp bông vải sợi, rằng đặc biệt năm 1860 là năm có một không hai về mặt đó trong niên giám thương nghiệp, hơn nữa trong cùng thời kỳ đó, tất cả những ngành công nghiệp khác cũng đều hết sức thịnh vượng. Năm 1860, tiền công của công nhân ngành công nghiệp bông vải sợi và của công nhân tất cả những ngành khác có liên quan đến ngành công nghiệp ấy đều cao hơn bao giờ hết.

Nhưng cuộc khủng hoảng ở Mỹ xảy đến, và thế là tiền công của tất cả những công nhân ấy đều đột ngột tụt ngay xuống khoảng ngang với 1/4 tổng số trước đây của nó. Nếu điều đó xảy ra theo chiều ngược lại thì sẽ có nghĩa là tăng 300%. Nếu tiền công tăng từ 5 đến 20 thì chúng ta nói rằng nó đã tăng 300%. Nếu nó hạ từ 20 xuống 5 thì chúng ta nói rằng nó sụt mất 75%. Nhưng số tăng thêm trong trường hợp này và sụt trong trường hợp kia đều bằng nhau, cụ thể là 15 si-linh. Vậy, đó là một sự thay đổi đột ngột, chưa từng có về mức tiền công, hơn nữa lại là một sự thay đổi giáng vào một số công nhân lớn gấp rưỡi số công nhân nông nghiệp, nếu chúng ta tính không những tất cả những công nhân trực tiếp làm việc trong ngành công nghiệp bông vải sợi mà cả những người gián tiếp phụ thuộc vào ngành công nghiệp đó nữa. Nhưng giá lúa mì có giảm xuống không? Không, giá đó *đã tăng* từ giá cả trung bình hàng năm là 47s. 8 pen-ni một quác-tơ trong ba năm 1858 - 1860, lên một giá cả trung bình hàng năm là 55s. 10 pen-ni một quác-tơ trong ba năm 1861 - 1863. Về tiền thì năm 1861, người ta đã đúc 8 673 232 p.xt., so với 3 378 102 p.xt. năm 1860. Nói cách khác năm 1861, người ta đúc nhiều hơn năm 1860 là 5 295 130 p.xt.. Thật ra năm 1861, số giấy bạc ngân hàng đã đưa vào lưu thông ít hơn 1 319 000 p.xt. so với năm 1860. Chúng ta hãy trừ số này đi. Tuy vậy, so với năm 1860 là một năm thịnh vượng, thì đối với năm 1861 số tiền lưu thông vẫn nhiều hơn 3 976 130 p.xt, hay gần 4 triệu p.xt.; nhưng dự trữ vàng của Ngân hàng Anh trong thời gian đó đã sụt xuống, tuy không theo một tỷ lệ đúng như thế, nhưng theo một tỷ lệ gần như thế.

Chúng ta hãy so năm 1862 với năm 1842. Không kể đến việc giá trị và số lượng hàng hóa đang lưu thông đã tăng lên rất lớn, thì năm 1862, ở Anh và Oen-xơ chỉ riêng số tư bản chi trả một cách đều đặn cho các cổ phiếu và trái phiếu v.v., cho chứng khoán đường sắt, cũng đã lên đến 320 triệu p.xt., một số tiền mà vào năm 1842 người ta coi là hết sức lớn. Tuy vậy tổng số tiền lưu thông trong năm 1862 và năm 1842 lại gần bằng nhau. Và, nói

chung, người ta thấy rằng số tiền đang lưu thông có khuynh hướng giảm xuống với một quy mô ngày càng lớn, mặc dù có sự tăng lên rất lớn không những của tổng giá trị các hàng hóa, mà cả quy mô của tất cả những khoản giao dịch bằng tiền nữa. Theo quan điểm của ông bạn Oét-xtơn của chúng ta, đó là một điều bí ẩn không thể giải đáp được.

Nếu ông bạn của chúng ta đi sâu chút nữa vào vấn đề thì ông sẽ thấy rằng giá trị và khối lượng hàng hóa nằm trong lưu thông và tổng số các vụ giao dịch bằng tiền đã ký kết, nói chung đều thay đổi hàng ngày - ngay cả khi hoàn toàn không nói đến tiền công và cho rằng tiền công không thay đổi; rằng lượng giấy bạc ngân hàng phát hành thay đổi hàng ngày; rằng tổng số những khoản thanh toán được thực hiện mà không cần đến tiền, nhờ có kỳ phiếu, séc, sổ chuyển khoản, ngân hàng kết toán, thì thay đổi hàng ngày; rằng trong chừng mực mà người ta cần đến tiền bằng kim khí thật, thì tỷ lệ giữa một bên là số tiền đúc đang lưu thông và bên kia là tiền đúc và vàng thoi nằm trong dự trữ hoặc nằm yên trong hầm của ngân hàng, thay đổi hàng ngày; rằng số lượng vàng mà lưu thông trong nước thu hút và lượng vàng được đưa ra nước ngoài phục vụ cho lưu thông quốc tế, thì thay đổi hàng ngày. Ông ta sẽ hiểu rằng giáo điều của ông về số lượng tiền cố định là một sự sai lầm ghê gớm, trái ngược với cuộc sống hàng ngày của chúng ta. Lẽ ra ông ta nên nghiên cứu những quy luật cho phép lưu thông tiền tệ thích ứng với những điều kiện không ngừng biến đổi như thế, chứ không nên biến sự không hiểu biết của mình về những quy luật của lưu thông tiền tệ thành một lý lẽ chống lại việc tăng tiền công.

4. CUNG VÀ CẦU

Ông bạn Oét-xtơn của chúng ta theo đúng câu phương ngôn la-tinh: "repetitio est mater studiorum", nghĩa là sự nhắc lại là mẹ của sự nghiên cứu, và vì vậy ông ta nhắc lại giáo điều ban đầu của ông ta dưới một hình thức mới khi nói rằng sự giảm bớt

lượng tiền do tăng tiền công gây ra, tất phải làm cho tư bản giảm đi, v.v.. Vì chúng ta đã nói đến điều tưởng tượng hão huyền của ông ta về tiền tệ, nên tôi cho rằng sẽ hoàn toàn vô ích nếu phân tích cặn kẽ về những hậu quả tưởng tượng mà theo ông ta thì nảy sinh từ sự chấn động của lưu thông tiền tệ do ông tưởng tượng ra. Vì vậy, tốt hơn cả là tôi sẽ cố quy ngay cái giáo điều của ông ta - giáo điều này *vẫn là một,* mặc dù ông ta nhắc đi nhắc lại nó dưới những hình thức rất khác nhau, - *thành biểu hiện lý luận đơn giản nhất của nó.*

Chỉ một nhận xét duy nhất thôi cũng cho ta thấy rõ phương pháp tiếp cận không có tính phê phán của ông khi bàn về đề tài của mình. Ông ta chống lại việc tăng tiền công hoặc chống lại tiền công cao với tư cách là kết quả của việc tăng tiền công. Nhưng tôi xin hỏi ông ta: thế nào là tiền công cao và thế nào là tiền công thấp? Ví dụ, tại sao 5s. một tuần lại là tiền công thấp và 20s. một tuần lại là tiền công cao? Nếu 5 là tiền công thấp so với 20 thì 20 lại còn thấp hơn nữa so với 200. Nếu một người nào đó khi trình bày về hàn thử biểu mà nói ba hoa về nhiệt độ thấp hay nhiệt độ cao thì người đó sẽ không cung cấp được một kiến thức gì cho ai cả. Trước hết, người đó phải nói cho tôi hiểu rằng người ta xác định điểm đông và điểm sôi như thế nào, rằng những điểm xuất phát đó là do những quy luật tự nhiên quy định, chứ không phải do sở thích của những người bán hay những người chế tạo hàn thử biểu đặt ra. Thế nhưng khi nói đến tiền công và lợi nhuận, ông Oét-xtơn chẳng những không biết rút ra những điểm xuất phát ấy từ những quy luật kinh tế mà thậm chí còn không cảm thấy sự cần thiết phải tìm kiếm những điểm xuất phát ấy nữa. Ông ta tự bằng lòng với việc chấp nhận những thuật ngữ tầm thường đang thịnh hành là cao và thấp, coi đó là cái có một ý nghĩa xác định chính xác, mặc dù hoàn toàn hiển nhiên là tiền công chỉ có thể được coi là cao hay thấp khi đem so với một thước đo nào đó để đo đại lượng của tiền công.

Ông ta sẽ không thể giải thích được cho tôi là tại sao người

ta lại trả một số tiền nào đó cho một lượng lao động nào đó. Nếu ông ta trả lời tôi rằng: đó là do quy luật cung cầu quyết định, thì tôi sẽ hỏi ngay lại rằng: vậy thì bản thân cung cầu do quy luật nào điều tiết? Và ý kiến trả lời ấy liền lập tức đẩy ông ta vào chỗ bế tắc. Quan hệ giữa cung và cầu về lao động thay đổi không ngừng và cùng với những thay đổi ấy giá cả thị trường của lao động cũng thay đổi theo. Nếu cầu vượt quá cung thì tiền công tăng lên; nếu cung vượt quá cầu thì tiền công hạ xuống, mặc dầu trong những hoàn cảnh ấy, cần phải *tìm hiểu* xem tình trạng thực tế của cung và cầu là như thế nào, bằng một cuộc bãi công chẳng hạn hay bằng bất cứ phương thức nào khác. Nếu các bạn thừa nhận rằng cung và cầu là quy luật điều tiết tiền công, thì việc chống tăng tiền công là một vai trò vừa trẻ con vừa vô ích, vì theo quy luật tối cao mà các bạn đã dẫn ra, thì một sự tăng có tính chất chu kỳ của tiền công cũng cần thiết và chính đáng như sự hạ thấp có tính chất chu kỳ của tiền công. Nhưng nếu các bạn *không* thừa nhận cung và cầu là một quy luật điều tiết tiền công thì tôi xin hỏi lại một lần nữa: Tại sao người ta lại trả một số tiền nào đó cho một lượng lao động nào đó?

Nhưng chúng ta hãy xét vấn đề theo một quan điểm rộng hơn: nếu các bạn tưởng rằng, nói cho cùng, cung và cầu quyết định giá trị của lao động, hay giá trị của mọi hàng hóa khác, thì các bạn sẽ rất sai lầm. Cung và cầu không điều tiết một cái gì khác ngoài *những biến động* tạm thời của giá cả thị trường. Cung và cầu có thể giải thích cho các bạn hiểu tại sao giá cả thị trường của một hàng hóa lại cao hơn hay thấp hơn *giá trị* của hàng hóa đó, nhưng hoàn toàn không thể giải thích bản thân *giá trị* ấy. Giả định rằng cung và cầu cân bằng với nhau, hay như các nhà kinh tế học thường nói, bù trừ lẫn cho nhau. Thế là, vào đúng cái lúc mà những lực đối lập ấy bằng nhau thì chúng triệt tiêu lẫn nhau và thôi không tác động theo chiều này hay chiều khác nữa. Lúc mà cung và cầu cân bằng nhau và do đó ngừng tác động thì *giá cả thị trường* của một hàng hóa ăn khớp với *giá trị thực tế* của nó, với giá cả bình thường mà các giá cả thị trường của

nó lên xuống xung quanh. Vì vậy, khi nghiên cứu bản chất của *giá trị* đó, chúng ta không liên quan gì tới những sự tác động tạm thời của cung và cầu đối với các giá cả thị trường. Điều đó đúng đối với tiền công cũng như đối với giá cả của tất cả các hàng hóa khác.

5. TIỀN CÔNG VÀ GIÁ CẢ

Tất cả những lý lẽ của ông bạn chúng ta - nếu quy thành biểu hiệu lý luận đơn giản nhất của chúng lại là giáo điều duy nhất sau đây: *"Giá cả các hàng hóa là do tiền công quyết định hay điều tiết"*.

Tôi có thể viện vào kinh nghiệm thực tế để bác bỏ ý kiến sai lầm đã lỗi thời và đã bị bác bỏ từ lâu đó. Tôi có thể chỉ ra cho các bạn thấy rằng những sản phẩm do bàn tay của những công nhân công xưởng, hầm mỏ, xưởng đóng tàu, v.v., ở Anh, - mà lao động được trả công tương đối cao - làm ra, lại được đem bán rẻ hơn các sản phẩm tương ứng của những nước khác, trong lúc ấy thì sản phẩm lao động của công nhân nông nghiệp Anh chẳng hạn - mà lao động được trả công tương đối thấp - lại được bán đắt hơn so với sản phẩm của hầu hết các nước khác. Bằng cách so sánh những hàng hóa khác nhau của cùng một nước hay những hàng hóa của những nước khác nhau, tôi có thể chỉ cho các bạn thấy rằng, trừ một vài ngoại lệ có tính chất bề ngoài hơn là có tính chất thực tế, tính trung bình thì một lao động được trả công cao sản xuất ra những hàng hóa giá rẻ và một lao động được trả công thấp lại sản xuất ra những hàng hóa giá đắt. Dĩ nhiên, điều đó quyết không chứng minh rằng giá cả cao của lao động trong trường hợp này và giá cả thấp của lao động trong trường hợp kia là những nguyên nhân của những kết quả hoàn toàn đối lập nhau ấy, nhưng dẫu sao điều đó cũng chứng minh rằng giá cả các hàng hóa không phải do giá cả lao động quyết định. Nhưng chúng ta hoàn toàn không cần dùng đến phương pháp kinh nghiệm chủ nghĩa ấy.

Tuy vậy có thể là ai đó sẽ bắt bẻ tôi rằng ông Oét-xtơn không

đề ra cái giáo điều: *"Giá cả hàng hóa là do tiền công quy định hay điều tiết"*. Quả thật, ông ta chưa bao giờ đưa ra một công thức như thế. Thậm chí, ngược lại, ông ta còn nói rằng lợi nhuận và địa tô cũng là những bộ phận cấu thành của giá cả hàng hóa, vì người ta đều lấy trong giá cả các hàng hóa để trả không những tiền công của công nhân mà cả lợi nhuận của nhà tư bản và địa tô của địa chủ nữa. Nhưng theo ý kiến của ông ta thì giá cả do cái gì tạo thành? Trước hết là tiền công. Rồi một tỷ lệ phần trăm được cộng thêm vào giá cả vì lợi ích của nhà tư bản và một tỷ lệ phần trăm khác cũng được cộng thêm vào đó vì lợi ích của địa chủ. Giả định rằng tiền công trả cho một lao động dùng để sản xuất ra một hàng hóa là 10. Nếu tỷ suất lợi nhuận là 100% so với tiền công đã trả thì nhà tư bản sẽ cộng thêm 10 vào số tiền công đã trả, và nếu tỷ suất địa tô cũng là 100% so với tiền công đã trả thì còn sẽ cộng thêm 10 nữa và tổng số giá cả của hàng hóa sẽ là 30. Nhưng việc quy định giá cả như vậy sẽ chỉ có nghĩa là giá cả được quy định bởi tiền công. Nếu trong trường hợp nói trên, tiền công tăng lên thành 20 thì giá cả hàng hóa sẽ tăng lên đến 60, v.v.. Do đó, tất cả các tác giả cũ viết về các vấn đề kinh tế chính trị, những người đã đưa ra cái giáo điều cho rằng tiền công điều tiết giá cả, đều cố chứng minh điều đó bằng cách coi lợi nhuận và địa tô *chỉ là những tỷ lệ phần trăm được cộng thêm vào tiền công*. Cố nhiên, không một ai trong bọn họ có thể quy những giới hạn của những tỷ lệ phần trăm thu thêm ấy thành một quy luật kinh tế nào đó. Trái lại, hình như họ cho rằng lợi nhuận được quy định bởi truyền thống, tập quán, ý muốn của nhà tư bản hay bởi một phương pháp nào khác cũng có tính chất tùy tiện và không thể giải thích được như thế. Khi khẳng định rằng lợi nhuận là do sự cạnh tranh giữa các nhà tư bản quyết định, thì như vậy là họ chẳng nói lên được một điều gì cả. Rõ ràng là sự cạnh tranh ấy san bằng những tỷ suất lợi nhuận khác nhau trong các ngành sản xuất khác nhau nghĩa là quy những tỷ suất ấy thành một mức trung bình thống nhất, nhưng sự cạnh tranh ấy hoàn toàn không thể quyết định được bản thân mức ấy, hay tỷ suất lợi nhuận phổ biến.

Khi nói rằng giá cả của những hàng hóa là do tiền công quyết định, thì chúng ta định nói gì? Vì tiền công chỉ là một tên gọi của giá cả lao động cho nên nói như thế là chúng ta muốn nói rằng giá cả các hàng hóa là do giá cả lao động điều tiết. Vì *"giá cả"* là giá trị trao đổi, - và khi tôi nói đến giá trị, tôi bao giờ cũng muốn nói đến giá trị trao đổi, - là giá trị trao đổi được *biểu hiện bằng tiền,* cho nên luận điểm đó quy lại là *"giá trị các hàng hóa là do giá trị của lao động quyết định",* hay *"giá trị của lao động là thước đo chung của giá trị".*

Nhưng trong trường hợp đó thì bản thân *"giá trị của lao động"* được quyết định như thế nào? Ở đây, chúng ta đi tới chỗ bế tắc. Cố nhiên là chúng ta sẽ rơi vào chỗ bế tắc nếu chúng ta cố lập luận một cách lôgích. Nhưng những người bảo vệ học thuyết đó không quan tâm lắm đến lôgích. Chúng ta hãy lấy ông bạn Oét-xtơn của chúng ta làm ví dụ. Thoạt tiên, ông ta giải thích cho chúng ta rằng tiền công quyết định giá cả các hàng hóa và vì vậy, khi tiền công tăng lên thì giá cả cũng phải tăng lên. Sau đó ông ta lại bắt đầu chứng minh cho chúng ta thấy rằng việc tăng tiền công không đem lại một sự ích lợi nào cả, vì giá cả hàng hóa sẽ tăng lên và vì trên thực tế tiền công được đo bằng giá cả những hàng hóa mà tiền công được chi để sản xuất ra chúng. Như vậy là chúng ta bắt đầu với lời khẳng định rằng giá trị của lao động quyết định giá trị của hàng hóa, và chúng ta kết thúc bằng lời khẳng định rằng giá trị của hàng hóa quyết định giá trị của lao động. Như vậy là chúng ta cứ loay hoay trong một vòng luẩn quẩn và chẳng đi đến một kết luận nào cả.

Xét về toàn bộ, rõ ràng là nếu chúng ta lấy giá trị của một hàng hóa nào đó, chẳng hạn như của lao động, lúa mì, hay một hàng hóa nào khác, làm thước đo chung của giá trị và làm cái điều tiết giá trị thì chúng ta chỉ chuyển sự khó khăn sang chỗ khác mà thôi, vì chúng ta xác định một giá trị này bằng một giá trị khác, giá trị khác này đến lượt nó cũng lại cần phải được xác định.

Dưới biểu hiện trừu tượng nhất của nó, cái giáo điều cho rằng "tiền công quyết định giá cả các hàng hóa", quy lại là: "giá trị quyết định giá trị", và lối nói trùng lặp đó có nghĩa là trên thực tế chúng ta không biết gì về giá trị cả. Nếu chúng ta thừa nhận tiền đề đó thì mọi lập luận về những quy luật phổ biến của khoa kinh tế chính trị sẽ trở thành những lời nói ba hoa rỗng tuếch. Cho nên, công lao to lớn của Ri-các-đô là ở chỗ trong cuốn *"Những nguyên lý của khoa kinh tế chính trị"* của ông, xuất bản năm 1817, ông đã hoàn toàn đập tan cái quan niệm sai lầm cũ, thông dụng và đã lỗi thời, nói rằng "tiền công quyết định giá cả"[128], quan niệm mà A-đam Xmít và những người Pháp tiền bối của ông đã bác bỏ trong những phần thật sự khoa học của những công trình nghiên cứu của họ, nhưng lại được nhắc lại trong những chương nông cạn hơn và có tính chất tầm thường hóa của họ.

6. GIÁ TRỊ VÀ LAO ĐỘNG

Thưa các bạn, bây giờ tôi đã đến cái điểm mà tôi phải bắt tay vào việc thực tế làm sáng tỏ vấn đề mà chúng ta đang xem xét. Tôi không thể hứa là tôi sẽ làm việc đó một cách hoàn toàn thỏa đáng, vì muốn thế thì tôi phải bao quát cả toàn bộ lĩnh vực của khoa kinh tế chính trị. Tôi chỉ có thể, như người Pháp nói, "effleurer la question"[1*], nghĩa là chỉ đề cập những điểm chính mà thôi.

Vấn đề đầu tiên mà chúng ta phải đặt ra là: *giá trị* của hàng hóa là gì? Giá trị đó được quy định như thế nào?

Thoạt nhìn, người ta có thể cho rằng hình như giá trị của hàng hóa là một cái gì hoàn toàn *tương đối,* và không thể xác định được, nếu không xét hàng hóa trong những quan hệ của nó với tất cả những hàng hóa khác. Thật vậy, khi chúng ta nói đến giá trị, giá trị trao đổi của hàng hóa, thì chúng ta muốn nói đến những tỷ lệ về lượng theo đó hàng hóa ấy có thể trao đổi được với những

---

1*- "lướt qua vấn đề".

hàng hóa khác. Nhưng khi đó sẽ nảy ra một câu hỏi: làm thế nào để xác định những tỷ lệ theo đó các hàng hóa được trao đổi với nhau?

Do kinh nghiệm chúng ta biết rằng những tỷ lệ ấy vô cùng khác nhau. Nếu chúng ta lấy một hàng hóa nào đó, như lúa mì chẳng hạn, thì chúng ta sẽ thấy rằng một quác-tơ lúa mì được đổi lấy những hàng hóa khác nhau theo những tỷ lệ hầu như vô cùng khác nhau. Tuy nhiên, *vì giá trị của lúa mì bao giờ cũng vẫn như cũ* dù nó được biểu hiện bằng lụa, bằng vàng, hay bằng bất kỳ một hàng hóa nào khác, nên nó phải là một cái gì khác với những tỷ lệ trao đổi khác nhau theo đó nó được trao đổi với những hàng hóa khác và là một cái gì độc lập với những tỷ lệ trao đổi ấy. Phải có một khả năng biểu hiện nó dưới một hình thức khác với những tỷ lệ ngang bằng nhau khác nhau ấy, giữa các hàng hóa khác nhau.

Tiếp nữa, nếu tôi nói rằng một quác-tơ lúa mì đổi lấy sắt theo một tỷ lệ nào đó, hay giá trị của một quác-tơ lúa mì được biểu hiện bằng một số lượng sắt nào đó, thì đó là tôi nói rằng giá trị của lúa mì và vật ngang giá với nó dưới dạng sắt đều bằng một *vật thứ ba nào đó* không phải là lúa mì cũng không phải là sắt, vì tôi giả thiết rằng hai thứ hàng hóa đó biểu hiện cùng một đại lượng dưới hai hình thức khác nhau. Cho nên, mỗi một hàng hóa đó, lúa mì cũng như sắt, phải được quy một cách độc lập với hàng hóa kia thành vật thứ ba ấy, vật này là thước đo chung của chúng.

Để làm sáng tỏ điều này, tôi sẽ dẫn ra một ví dụ hình học rất giản đơn. Khi chúng ta so sánh diện tích của những tam giác có những dạng rất khác nhau và lớn bé rất khác nhau, hay khi chúng ta so sánh diện tích của những tam giác với diện tích của những hình chữ nhật, hay với diện tích của mọi hình trực tuyến khác thì chúng ta làm như thế nào?

Chúng ta quy diện tích của một tam giác bất kỳ thành một biểu hiện khác hẳn với hình thức có thể thấy được của nó. Biết rằng diện tích của một hình tam giác bằng nửa tích của đáy với

chiều cao, chúng ta có thể so sánh những diện tích lớn nhỏ khác nhau của mọi loại tam giác và của mọi hình trực tuyến với nhau, bởi vì mỗi hình ấy đều có phân thành một số hình tam giác nhất định.

Đối với giá trị của các hàng hóa chúng ta cũng phải dùng đến phương pháp đó. Chúng ta làm thế nào để có thể quy tất cả những giá trị đó thành một biểu hiện duy nhất, chung cho tất cả chúng, chỉ phân biệt những giá trị ấy căn cứ vào những tỷ lệ trong đó chúng chứa đựng cũng một thước đo giống nhau mà thôi.

Vì *giá trị trao đổi* của các hàng hóa chỉ là những *chức năng xã hội* của những vật ấy và không có gì chung với những thuộc tính *tự nhiên* của những vật ấy, cho nên trước hết, chúng ta phải hỏi: *thực thể xã hội* chung của tất cả các hàng hóa là cái gì? Đó là *lao động*. Muốn sản xuất ra một hàng hóa thì phải chi phí vào nó hay đầu tư vào nó một lượng lao động nhất định. Và tôi không nói chỉ đơn thuần về *lao động* thôi, mà tôi nói về lao động *xã hội.* Người nào sản xuất ra một vật phẩm cho nhu cầu trực tiếp của mình để chính mình tiêu dùng vật phẩm ấy thì người đó làm ra một *sản phẩm,* chứ không phải một *hàng hóa.* Với tư cách là người sản xuất tự cung tự cấp, người đó không có gì dính dáng tới xã hội cả. Nhưng để sản xuất ra *hàng hóa,* người đó không những phải sản xuất ra một vật phẩm thỏa mãn một nhu cầu *xã hội* nào đó, mà bản thân lao động của người đó còn phải hợp thành một bộ phận không thể tách rời hay một phần của tổng số lao động mà xã hội đã chi phí. Lao động của người đó phải phục tùng *sự phân công lao động trong xã hội.* Lao động ấy sẽ chẳng là cái gì cả, nếu không có những ngành lao động khác và đến lượt nó, nó cũng trở nên cần thiết để bổ sung cho những ngành ấy.

Nếu chúng ta xem xét *hàng hóa với tính cách là những giá trị,* thì như thế là chúng ta chỉ xem xét chúng dưới cái giác độ chúng là *lao động xã hội đã được vật hóa, đã được cố định lại* hay nếu muốn, *đã được kết tinh lại.* Trên quan điểm đó, các hàng hóa chỉ có thể *phân biệt* với nhau ở chỗ chúng đại biểu cho những

số lượng lao động nhiều hơn hay ít hơn. Ví dụ như để sản xuất một khăn tay lụa, người ta có thể chi phí một số lượng lao động nhiều hơn là để sản xuất một viên gạch. Nhưng *số lượng lao động* được đo bằng cái gì? *Bằng độ dài của thời gian trong đó lao động được thực hiện* - bằng giờ, bằng ngày, v.v.. Để có thể áp dụng thước đo ấy để đo lao động người ta phải quy tất cả các loại lao động thành lao động trung bình hay lao động giản đơn, coi đó là cái thống nhất của chúng.

Như vậy là chúng ta đi tới kết luận như sau: hàng hóa có *giá trị* vì nó là một *sự kết tinh của lao động xã hội. Đại lượng* giá trị của nó, hay giá trị *tương đối* của nó, phụ thuộc vào số lượng thực thể xã hội nhiều hay ít mà nó chứa đựng; nghĩa là phụ thuộc vào số lượng tương đối của lao động cần thiết để sản xuất ra nó. Vậy, *giá trị tương đối của các hàng hóa* được quyết định bởi *những số lượng* hay *khối lượng lao động tương ứng đã được bỏ vào, được vật hóa, được cố định lại trong các hàng hóa đó.* Những lượng *tương ứng* của những hàng hóa mà người ta phải mất *một thời gian lao động như nhau,* để sản xuất ra chúng thì *ngang nhau.* Hay là: giá trị của một hàng hóa này quan hệ với giá trị của một hàng hóa khác cũng giống như số lượng lao động được cố định lại trong hàng hóa này quan hệ với số lượng lao động được cố định lại trong hàng hóa kia.

Tôi thấy trước rằng có nhiều bạn sẽ hỏi tôi: liệu có thực sự có một sự khác nhau lớn đến như thế, hay nói chung liệu có một sự khác nhau nào đó giữa ý kiến khẳng định rằng những giá trị của hàng hóa là do *tiền công* quyết định và ý kiến khẳng định rằng những giá trị đó là do *số lượng tương đối* của lao động cần thiết để sản xuất ra những hàng hóa ấy quyết định hay không? Nhưng các bạn phải hiểu rằng *việc trả công* cho lao động và *số lượng* lao động là hai việc hoàn toàn khác nhau. Ví dụ chúng ta hãy giả định rằng trong một quác-tơ lúa mì và một ôn-xơ vàng chứa đựng *những lượng lao động ngang nhau.* Tôi lấy thí dụ đó vì *Ben-gia-min Phran-clin* đã dùng nó trong tác phẩm đầu tiên của mình xuất bản năm 1729 dưới nhan đề là "Khảo cứu sơ bộ

về bản chất và sự cần thiết của tiền giấy"[129], trong đó ông là một trong những người đầu tiên đã tìm ra bản chất thật sự của giá trị. Vậy là chúng ta đã giả định rằng một quác-tơ lúa mì và một ôn-xơ vàng là *những giá trị ngang nhau,* hay là *những vật ngang giá,* bởi vì chúng đều là *sự kết tinh của những lượng lao động trung bình ngang nhau,* của chừng này ngày hoặc chừng này tuần lễ lao động được cố định lại một cách tương ứng trong những hàng hóa ấy. Khi quy định giá trị tương đối của vàng và lúa mì như vậy, chúng ta có căn cứ vào *tiền công* của công nhân nông nghiệp và của công nhân mỏ bằng bất kỳ cách nào đó hay không? Hoàn toàn không. Chúng ta gác lại hoàn toàn *không xác định* vấn đề lao động hàng ngày hay hàng tuần được trả công *như thế nào* và thậm chí cả vấn đề nói chung, người ta có sử dụng lao động làm thuê hay không. Nếu lao động làm thuê được sử dụng thì tiền công của hai loại công nhân đó có thể hoàn toàn không ngang nhau. Người công nhân mà lao động đã được vật hóa trong một quác-tơ lúa mì có thể chỉ nhận được hai bu-sen lúa mì, còn người công nhân làm ở mỏ thì có thể chỉ nhận được 1/2 ôn-xơ vàng. Hoặc nếu giả định rằng tiền công của họ bằng nhau thì những tiền công đó có thể chênh lệch theo những tỷ lệ hết sức khác nhau với những giá trị của những hàng hóa do họ sản xuất ra. Tiền công đó có thể bằng 1/2, 1/3, 1/4, 1/5 hay bất cứ một phần nào khác của một quác-tơ lúa mì hay của một ôn-xơ vàng. Dĩ nhiên *tiền công* của họ không thể *vượt quá,* không thể *lớn hơn* giá trị của những hàng hóa mà họ đã sản xuất ra, nhưng nó có thể *nhỏ hơn* giá trị đó, hơn nữa là với những mức độ hết sức khác nhau. *Tiền công* của họ bị *giá trị* của các sản phẩm *giới hạn,* nhưng *giá trị của sản phẩm của họ* lại hoàn toàn không bị tiền công giới hạn. Nhưng cái chủ yếu là: những giá trị, những giá trị tương đối của lúa mì và vàng chẳng hạn, đã được quy định một cách hoàn toàn độc lập với giá trị của lao động đã sử dụng nghĩa là hoàn toàn độc lập với *tiền công.* Vì vậy việc quy định giá trị hàng hóa bằng những *lượng lao động tương đối được cố định trong những hàng hóa đó* là một cái gì hoàn toàn khác với cái phương

pháp trùng lập là quy định giá trị các hàng hóa bằng giá trị của lao động hay bằng tiền công. Nhưng điểm này sẽ còn được soi sáng thêm trong quá trình nghiên cứu của chúng ta.

Khi tính giá trị trao đổi của một hàng hóa, chúng ta còn phải cộng thêm vào số lượng lao động đã tiêu dùng ở giai đoạn *cuối cùng* của sản xuất, cái số lượng lao động *trước kia* đã nhập vào nguyên liệu của hàng hóa và lao động đã bỏ vào thiết bị, dụng cụ, máy móc và nhà xưởng cần thiết để thực hiện lao động đó. Ví dụ, giá trị của một lượng sợi bông nhất định là sự kết tinh của số lượng lao động đã thêm vào bông trong quá trình kéo sợi, của số lượng lao động trước kia đã bỏ vào chính số bông đó, của số lượng lao động đã vật hóa trong than, dầu mỡ và những vật liệu phụ khác đã dùng, của số lượng lao động đã bỏ vào máy hơi nước, cọc sợi, nhà xưởng, v.v.. Những công cụ sản xuất chính cống như: dụng cụ, máy móc, nhà xưởng, được dùng trở lại trong một thời gian dài hay ngắn trong những quá trình sản xuất lặp đi lặp lại. Nếu những công cụ sản xuất ấy được tiêu dùng một lần là hết như nguyên liệu, thì toàn bộ giá trị của chúng sẽ chuyển ngay một lần vào hàng hóa mà nó được sử dụng để sản xuất ra. Nhưng vì một cọc sợi, chẳng hạn, chỉ hao mòn dần dần, nên người ta làm một con tính trung bình, căn cứ vào thời gian tồn tại trung bình của cọc sợi đó và hao mòn trung bình của nó trong một thời gian nhất định, ví dụ trong một ngày chẳng hạn. Bằng cách đó, chúng ta tính xem giá trị của cọc sợi được chuyển vào sợi đã chế biến được trong một ngày là bao nhiêu và do đó xem trong tổng số lượng lao động đã nhập vào một pao sợi chẳng hạn, phần của số lượng lao động đã bỏ vào trong cọc sợi trước đó là bao nhiêu. Đối với mục đích hiện nay của chúng ta thì không cần phải trình bày cặn kẽ hơn về điểm này nữa.

Có thể cảm thấy rằng nếu giá trị của hàng hóa là do *số lượng lao động dùng để sản xuất ra nó* quyết định thì một người càng lười hay càng vụng bao nhiêu, hàng hóa do anh ta chế tạo ra sẽ càng nhiều giá trị bấy nhiêu, vì thời gian lao động cần thiết để chế tạo ra hàng hóa đó sẽ dài hơn bấy nhiêu. Song kết luận như

thế là một sự nhầm lẫn đáng buồn. Các bạn hãy nhớ lại rằng tôi đã dùng từ "lao động *xã hội*", và từ *"xã hội"* ấy bao hàm rất nhiều ý nghĩa. Khi chúng ta nói rằng giá trị của hàng hóa là do *số lượng lao động* đã bỏ vào trong hàng hóa đó hay kết tinh trong đó quyết định, thì đó là chúng ta muốn nói đến *số lượng lao động cần thiết* để sản xuất ra hàng hóa đó trong một trạng thái xã hội nhất định, trong những điều kiện sản xuất xã hội trung bình nào đó và với một cường độ và một trình độ thành thạo xã hội trung bình của lao động được sử dụng. Khi ở Anh, máy dệt chạy bằng hơi nước bắt đầu cạnh tranh với khung cửi dệt tay thì chỉ cần một nửa thời gian lao động trước kia để biến một lượng sợi nhất định thành một i-oóc-đơ vải bông hay một i-oóc-đơ dạ. Thật vậy, bây giờ người thợ dệt tay khốn khổ phải làm việc 17 - 18 giờ một ngày, chứ không phải 9 - 10 giờ như trước kia nữa. Nhưng trong sản phẩm của 20 giờ lao động của anh ta giờ đây chỉ bao hàm 10 giờ lao động xã hội, hay 10 giờ lao động xã hội cần thiết để biến một số lượng sợi nhất định thành vải. Vì vậy, giờ đây sản phẩm của 20 giờ lao động của anh ta không chứa đựng nhiều giá trị hơn so với sản phẩm lao động 10 giờ của anh ta trước kia.

Vậy, nếu số lượng lao động xã hội cần thiết đã vật hóa trong các hàng hóa quyết định giá trị trao đổi của chúng thì mọi sự tăng thêm số lượng lao động cần thiết để sản xuất ra một hàng hóa đều phải làm tăng giá trị của hàng hóa đó lên và mọi sự giảm bớt số lượng lao động đó đều phải làm giảm giá trị của hàng hóa ấy.

Nếu số lượng lao động cần thiết để sản xuất ra những hàng hóa nhất định không thay đổi thì giá trị tương đối của những hàng hóa ấy cũng không thay đổi. Nhưng tình hình không phải như thế. Số lượng lao động cần thiết để sản xuất ra một hàng hóa luôn luôn thay đổi cùng với những sự thay đổi của sức sản xuất của lao động được sử dụng. Sức sản xuất của lao động càng lớn thì người ta càng sản xuất được nhiều sản phẩm trong một thời gian lao động nhất định; và sức sản xuất của lao động càng thấp thì trong một đơn vị thời gian lao động người ta càng sản xuất

được ít sản phẩm hơn. Ví dụ, nếu do dân số tăng lên mà người ta cần phải canh tác những đất đai kém phì nhiêu hơn thì chỉ có thể thu được một số lượng sản phẩm như cũ với điều kiện phải chi phí một số lượng lao động lớn hơn, và do đó giá trị của nông phẩm sẽ tăng lên. Mặt khác, nếu nhờ những tư liệu sản xuất hiện đại, trong một ngày lao động, một người thợ kéo sợi biến được thành sợi một số bông hàng nghìn lần nhiều hơn số bông mà trước kia người ấy chế biến bằng xe kéo sợi trong cùng một thời gian thì rõ ràng là mỗi một pao bông sẽ thu hút lao động kéo sợi ít hơn trước hàng nghìn lần, và do đó giá trị quá trình kéo sợi thêm vào mỗi một pao bông sẽ ít hơn trước hàng nghìn lần. Giá trị của sợi cũng sẽ giảm đi một cách tương ứng.

Nếu không kể đến những sự khác nhau về những đặc điểm tự nhiên và những kỹ năng lao động đã có được của những con người khác nhau, thì sức sản xuất của lao động chủ yếu phải phụ thuộc vào:

1) những điều kiện *tự nhiên* của lao động, như độ phì nhiêu của đất đai, sự giàu có của các mỏ, v.v.;

2) sự hoàn thiện ngày càng nhiều thêm của những *lực lượng xã hội của lao động* nảy sinh từ một nền sản xuất trên quy mô lớn, từ sự tích tụ tư bản và sự kết hợp lao động, từ sự phân công lao động, máy móc, từ sự cải tiến các phương pháp sản xuất, từ việc sử dụng những nhân tố hóa học và các nhân tố tự nhiên khác, từ sự thu hẹp thời gian và không gian nhờ các phương tiện giao thông và vận tải và từ mọi phát minh khác, nhờ chúng mà khoa học buộc những lực lượng tự nhiên phải phục vụ lao động, và nhờ chúng mà tính chất xã hội hay hợp tác của lao động được phát triển. Sức sản xuất của lao động càng cao thì lao động chi phí cho một lượng sản phẩm nhất định lại càng ít, và do đó, giá trị của sản phẩm lại càng nhỏ. Sức sản xuất của lao động càng thấp thì lao động chi phí cho một lượng sản phẩm nhất định lại càng nhiều, và do đó, giá trị của sản phẩm lại càng lớn. Vì vậy, chúng ta có thể nêu ra điều sau đây như là một quy luật chung:

Giá trị của hàng hóa tỷ lệ thuận với thời gian lao động dùng để sản xuất ra những hàng hóa đó, và tỷ lệ nghịch với sức sản xuất của lao động đã được chi phí.

Cho tới đây, tôi mới chỉ nói về *giá trị,* bây giờ tôi sẽ nói thêm vài lời về *giá cả,* một hình thức đặc biệt mà giá trị khoác lấy.

Giá cả, tự nó, chẳng qua chỉ là *biểu hiện bằng tiền của giá trị.* Ví dụ, giá trị của tất cả mọi hàng hóa ở nước Anh được biểu hiện thành giá cả bằng vàng, trong lúc đó thì ở lục địa, giá trị ấy chủ yếu được biểu hiện thành giá cả bằng bạc. Giá trị của vàng hay của bạc, cũng giống như giá trị của mọi thứ hàng hóa khác, đều do số lượng lao động cần thiết để khai thác ra chúng quyết định. Các bạn trao đổi một lượng sản phẩm nào đó của mình, trong đó đã kết tinh một số lượng lao động nhất định của nước các bạn, để lấy sản phẩm của các nước sản xuất ra vàng và bạc, trong đó đã kết tinh một số lượng lao động nhất định của *các nước ấy.* Chính bằng cách đó, nghĩa là trên thực tế nhờ sự trao đổi hàng hóa lấy hàng hóa, mà người ta học được cách biểu hiện giá trị của tất cả các hàng hóa, nghĩa là biểu hiện số lượng lao động đã chi phí để sản xuất ra những hàng hóa đó, thành vàng và bạc. Nếu tìm hiểu sâu hơn nữa *biểu hiện bằng tiền của giá trị* - hay điều này cũng vậy - *việc biến giá trị thành giá cả,* thì các bạn sẽ thấy rằng đó là một quá trình nhờ nó mà *giá trị* của tất cả các hàng hóa có được một *hình thái độc lập và đồng nhất,* hay nhờ nó mà những giá trị ấy được biểu hiện với tư cách là những lượng của một lao động xã hội *giống nhau.* Giá cả trong chừng mực nó chỉ là biểu hiện bằng tiền của giá trị, đã được *A-đam Xmít* gọi là *giá cả tự nhiên,* còn những nhà trọng nông người Pháp gọi nó là "giá cả tất yếu".

Vậy quan hệ giữa *giá trị* và *giá cả thị trường* hay giữa *giá cả tự nhiên* và *giá cả thị trường* là một quan hệ như thế nào? Tất cả các bạn đều biết rằng *giá cả thị trường* của tất cả các hàng hóa cùng loại đều *như nhau*, dù cho những điều kiện sản xuất của những người sản xuất riêng biệt có khác nhau đến như

thế nào chăng nữa. Giá cả thị trường chỉ biểu hiện *lượng lao động xã hội trung bình* cần thiết trong những điều kiện trung bình của sản xuất, để cung cấp cho thị trường một khối lượng nhất định những hàng hóa nhất định. Giá cả đó được tính cho toàn bộ khối lượng hàng hóa thuộc một loại nhất định. Trong chừng mực đó *giá cả thị trường* của hàng hóa ăn khớp với *giá trị* của nó. Mặt khác, những biến động của giá cả thị trường, khi thì cao hơn khi thì thấp hơn giá trị hay giá cả tự nhiên, lại phụ thuộc vào những biến động của cung và cầu. Những sự chênh lệch của giá cả thị trường so với giá trị thường xuyên xảy ra, nhưng, như *A-đam Xmít* nói:

"Giá cả tự nhiên dường như là cái giá cả trung tâm mà giá cả của mọi hàng hóa luôn luôn xoay xung quanh nó. Những tình hình ngẫu nhiên khác nhau đôi khi có thể giữ các giá cả hàng hóa ở một mức cao hơn giá cả tự nhiên nhiều và đôi khi lại đẩy chúng xuống thấp hơn mức đó. Nhưng dầu cho những trở ngại đẩy các giá cả ra khỏi trung tâm ổn định ấy là những trở ngại như thế nào chăng nữa, chúng vẫn luôn luôn hướng vào trung tâm đó"[130].

Giờ đây tôi không thể trình bày vấn đề đó một cách cặn kẽ được. Chỉ cần nói rằng *nếu* cung và cầu cân bằng nhau thì giá cả thị trường của các hàng hóa sẽ ăn khớp với giá cả tự nhiên của chúng, nghĩa là với những giá trị của chúng, những giá trị này do số lượng lao động cần thiết để sản xuất ra các hàng hóa đó quyết định. Nhưng cung và cầu *phải* luôn luôn hướng đến chỗ cân bằng với nhau, mặc dù điều đó chỉ diễn ra bằng cách là một biến động này được bù trừ bằng một biến động khác, một sự tăng lên bằng một sự giảm xuống và vice versa[1*]. Nếu các bạn phân tích sự vận động của giá cả thị trường trong những khoảng thời gian dài hơn, như Tu-cơ đã làm trong cuốn *"Lịch sử giá cả"* của ông chẳng hạn, chứ không phải chỉ xem xét những biến động hàng ngày, thì các bạn sẽ thấy rằng những sự lên xuống của giá cả thị trường, những sự chênh lệch của những giá cả đó so với giá trị, những sự lên và xuống của chúng triệt tiêu và bù trừ lẫn

1*- ngược lại.

nhau; thành thử nếu không nói đến ảnh hưởng của các tổ chức độc quyền và của một vài biến đổi khác mà hiện nay tôi không thể nói đến, thì trung bình mà nói mọi loại hàng hóa đều bán ra theo *giá trị* của chúng, hay theo giá cả tự nhiên của chúng. Những khoảng thời gian trung bình trong đó những biến động của giá cả thị trường bù trừ lẫn nhau, đều khác nhau đối với những loại hàng hóa khác nhau, bởi vì đối với một loại hàng hóa này thì cung dễ thích ứng với cầu hơn, còn đối với loại hàng hóa kia thì khó hơn.

Vậy, nếu nói chung, trong những khoảng thời gian tương đối dài, tất cả mọi loại hàng hóa đều bán theo giá trị của chúng, thì sẽ là vô lý khi giả định rằng lợi nhuận, - không phải lợi nhuận trong những trường hợp cá biệt, mà là lợi nhuận thường xuyên và bình thường trong các ngành công nghiệp khác nhau, - đều nảy sinh từ việc cộng thêm vào giá cả hàng hóa, hoặc từ việc hàng hóa được bán ra theo những giá cả vượt quá *giá trị* của chúng. Tính chất vô lý của quan niệm này sẽ trở nên rõ ràng khi chúng ta khái quát hóa nó. Cái mà một người luôn luôn được lợi với tư cách là người bán, thì người đó sẽ luôn luôn đánh mất đi với tư cách là người mua. Nói rằng có những người mua mà không bán, hay tiêu dùng mà không sản xuất thì cũng chẳng giải quyết được gì cả. Cái mà những người ấy trả cho những người sản xuất, thì ngay từ đầu họ phải nhận không của những người sản xuất ấy. Nếu một người thoạt tiên lấy tiền của các bạn rồi sau đó trả lại tiền đó cho các bạn bằng cách mua hàng của các bạn, thì các bạn sẽ không bao giờ giàu lên được khi bán hàng hóa của các bạn cho hắn quá đắt. Cái lối buôn bán đó rất có thể giảm bớt sự thua lỗ nhưng nó không bao giờ có thể đem lại lợi nhuận.

Vì vậy, muốn giải thích *bản chất chung của lợi nhuận,* các bạn phải xuất phát từ nguyên lý nói rằng tính trung bình thì hàng hóa *được bán theo giá trị thực tế của chúng* và *lợi nhuận thu được là do bán hàng hóa theo giá trị của chúng,* nghĩa là bán một cách tỷ lệ với lượng lao động đã vật hóa trong các hàng hóa đó. Nếu các bạn không giải thích được lợi nhuận trên cơ sở giả thiết đó

thì nói chung các bạn không thể giải thích được lợi nhuận. Điều đó hình như là ngược đời và mâu thuẫn với sự quan sát hàng ngày của các bạn. Nhưng nói rằng quả đất xoay quanh mặt trời và nước gồm có hai thứ khí rất dễ cháy thì cũng là nói ngược đời như vậy. Những chân lý khoa học bao giờ cũng ngược đời, nếu người ta phán đoán về chúng trên cơ sở kinh nghiệm hàng ngày, kinh nghiệm này chỉ nắm được cái bề ngoài giả dối của sự vật.

7. SỨC LAO ĐỘNG

Sau khi phân tích bản chất của *giá trị, giá trị của bất kỳ một hàng hóa nào,* - trong chừng mực có thể làm được điều đó một cách lướt qua như thế, - thì chúng ta phải chú ý đến *giá trị* đặc thù của *lao động.* Và ở đây, một lần nữa tôi lại phải làm các bạn ngạc nhiên bằng một điều khẳng định hình như là ngược đời. Tất cả các bạn đều tin chắc rằng cái mà các bạn bán ra hàng ngày chính là lao động của các bạn, rằng do đó, lao động có một giá cả, và vì giá cả của hàng hóa chỉ là biểu hiện bằng tiền của giá trị của hàng hóa ấy, cho nên chắc chắn là phải có một cái gì giống như *giá trị của lao động.* Thế nhưng trên thực tế không có cái gì tồn tại như là *giá trị của lao động* theo ý nghĩa thông thường của chữ đó cả. Chúng ta đã thấy rằng lượng lao động cần thiết đã kết tinh trong hàng hóa tạo thành giá trị của hàng hóa đó. Nhưng áp dụng khái niệm giá trị đó thì làm thế nào mà chúng ta có thể định được giá trị của một ngày lao động 10 giờ chẳng hạn? Có bao nhiêu lao động chứa đựng trong ngày đó? Có 10 giờ lao động. Nếu nói rằng giá trị của một ngày lao động 10 giờ là bằng 10 giờ lao động, hay bằng số lượng lao động chứa đựng trong ngày lao động đó, thì đó sẽ là một điều trùng lặp và hơn nữa là vô nghĩa. Dĩ nhiên là sau khi chúng ta đã tìm thấy ý nghĩa thật sự, nhưng bị che đậy, của cách nói *"giá trị của lao động"* thì chúng ta cũng sẽ có thể giải thích được việc áp dụng giá trị một cách không hợp lý và tựa hồ như không thể có được đó, cũng giống như sau khi đã nhận thức được những sự vận động hiện

thực của những thiên thể thì chúng ta có thể giải thích được những sự vận động có thể nhìn thấy được, như chúng thể hiện ra đối với chúng ta, của những thiên thể đó.

Cái mà người công nhân đem bán, không phải trực tiếp là *lao động* của anh ta, mà là *sức lao động* mà anh ta giao cho nhà tư bản sử dụng trong một thời gian. Điều đó đúng đến nỗi là luật pháp, - tôi không hiểu ở Anh có như thế hay không, nhưng dầu sao thì đó cũng là trường hợp của nhiều nước trên lục địa, - phải ấn định *thời gian tối đa* theo đó một người được phép bán sức lao động của mình. Nếu người ấy được phép bán sức lao động của mình trong một khoảng thời gian bất kỳ nào thì chế độ nô lệ được khôi phục ngay lập tức. Ví dụ, nếu việc bán đó lại bao quát cả toàn bộ cuộc đời của người công nhân thì nó lập tức biến người công nhân thành nô lệ suốt đời cho người thuê anh ta.

Một trong những nhà kinh tế học cổ nhất và là một trong những nhà triết học độc đáo nhất ở Anh *Tô-mát Hốp-xơ* cũng đã nắm bắt được theo bản năng của ông, và trong cuốn *"Li-vai-ơ-then"* của ông, cái điểm mà tất cả những người kế tục ông đã không nhận thấy đó. Ông ta nói:

"Giá trị của một người cũng giống như giá trị của tất cả mọi vật khác, là giá cả của người đó, nghĩa là cái mà người ta bỏ ra để sử dụng sức lực của người đó"[131].

Nếu chúng ta xuất phát từ cơ sở đó, chúng ta cũng sẽ có thể quy định được *giá trị của lao động,* giống như giá trị của tất cả những hàng hóa khác.

Nhưng trước khi làm việc đó chúng ta phải hỏi xem do đâu lại nảy sinh cái hiện tượng kỳ dị là trên thị trường, chúng ta thấy một phía là một nhóm những người mua là những người sở hữu ruộng đất, máy móc, nguyên liệu và tư liệu sinh hoạt, nghĩa là tất cả những vật trừ đất đai trong tình trạng chưa khai thác, đều là *sản phẩm của lao động,* và phía khác là một nhóm những người bán, không có gì để bán ngoài sức lao động của họ, những cánh tay lao động và bộ óc của họ? Do đâu lại nảy sinh hiện tượng có một nhóm người luôn luôn mua để bòn rút lợi nhuận và làm

giàu, trong khi nhóm kia lại luôn luôn bán để sinh sống? Việc nghiên cứu vấn đề đó sẽ là việc nghiên cứu cái mà các nhà kinh tế học gọi là *sự tích lũy sơ bộ* hay *ban đầu* mà lẽ ra phải gọi là *sự tước đoạt ban đầu*. Chúng ta sẽ thấy rằng cái gọi là *tích lũy ban đầu* đó chẳng qua chỉ là một loạt quá trình lịch sử đã dẫn đến *việc phá vỡ sự thống nhất ban đầu* giữa người lao động và tư liệu lao động của người đó. Nhưng một sự nghiên cứu như thế sẽ vượt quá phạm vi đề tài hiện giờ của tôi. Một khi *sự tách rời* người lao động ra khỏi tư liệu lao động được thực hiện thì sau đó tình trạng đó sẽ tự duy trì và tự tái sản xuất ra theo một quy mô luôn luôn mở rộng, cho tới khi một cuộc cách mạng mới và triệt để trong phương thức sản xuất thủ tiêu tình trạng đó và khôi phục lại sự thống nhất ban đầu dưới một hình thức lịch sử mới.

Vậy *giá trị của sức lao động* là gì?

Giống như giá trị của mọi hàng hóa khác, giá trị của sức lao động được quyết định bởi số lượng lao động cần thiết để sản xuất ra nó. Sức lao động của một người chỉ tồn tại trong con người sống của người đó. Để phát triển và duy trì đời sống của mình, con người ta phải tiêu dùng một số lượng tư liệu sinh hoạt nhất định. Nhưng giống như máy móc con người cũng hao mòn và phải được thay thế bằng một người khác. Ngoài số lượng những tư liệu sinh hoạt cần thiết để duy trì sự sống của *bản thân người công nhân,* người đó còn phải có một số lượng tư liệu sinh hoạt nữa để nuôi nấng con cái nhằm thay thế người ấy trên thị trường lao động và duy trì mãi mãi giống người công nhân. Hơn nữa, muốn phát triển sức lao động của mình và có được một kỹ năng nhất định, người ấy còn phải tiêu phí thêm một lượng giá trị nhất định nữa. Đối với mục tiêu nghiên cứu của chúng ta, ở đây chúng ta chỉ cần xét lao động *trung bình* mà chi phí giáo dục và đào tạo là những đại lượng hết sức nhỏ. Nhưng nhân dịp này tôi cũng phải nhận xét rằng vì những chi phí để sản xuất ra sức lao động có chất lượng khác nhau thì khác nhau, cho nên giá trị của sức lao động sử dụng trong các ngành sản xuất khác nhau cũng phải

khác nhau. Vì vậy, việc đòi hỏi một *tiền công ngang nhau* dựa trên một sự lầm lẫn, là một nguyện vọng *phi lý* không bao giờ thực hiện được. Sự đòi hỏi đó là con đẻ của một chủ nghĩa cấp tiến không đúng và nông cạn, nó thừa nhận những tiền đề, nhưng lại tìm cách lẩn tránh những kết luận. Trên cơ sở của chế độ lao động làm thuê, giá trị của sức lao động được xác lập giống như giá trị của mọi thứ hàng hóa khác; và vì những loại sức lao động khác nhau có những giá trị khác nhau, nghĩa là đòi hỏi những lượng lao động khác nhau để sản xuất ra chúng, cho nên trên thị trường lao động chúng *phải* được trả theo những giá cả khác nhau. Đòi hỏi một *sự thù lao ngang nhau hay thậm chí một sự thù lao công bằng nữa* trên cơ sở chế độ lao động làm thuê thì chẳng khác gì đòi hỏi tự do trên cơ sở chế độ nô lệ. Cái mà các bạn coi là đúng hay công bằng thì không thuộc về vấn đề này. Vấn đề là ở chỗ cái gì là tất yếu và không thể tránh được đối với một chế độ sản xuất nhất định?

Sau những điều đã nói ở trên, chúng ta thấy rõ rằng *giá trị của sức lao động* được quyết định bởi *giá trị của những tư liệu sinh hoạt* cần thiết để sản xuất, phát triển, bảo tồn và duy trì mãi mãi sức lao động.

8. SỰ SẢN XUẤT RA GIÁ TRỊ THẶNG DƯ

Bây giờ, giả định rằng muốn sản xuất một lượng trung bình những tư liệu sinh hoạt cần thiết hàng ngày cho một công nhân nhất định thì phải mất *6 giờ lao động trung bình.* Ngoài ra lại giả định rằng 6 giờ lao động trung bình đã được vật hóa trong một số lượng vàng bằng 3 si-linh. Như vậy 3s. ấy sẽ là *giá cả,* hay là biểu hiện bằng tiền của *giá trị hàng ngày của sức lao động* của người công nhân đó. Nếu người ấy làm việc 6 giờ một ngày thì mỗi ngày, người đó sẽ sản xuất được một giá trị đủ để mua một lượng trung bình những tư liệu sinh hoạt hàng ngày cần cho mình, nghĩa là để bảo tồn bản thân mình với tư cách là người công nhân.

Nhưng người đó là một công nhân làm thuê. Cho nên anh ta phải bán sức lao động của mình cho nhà tư bản. Nếu anh ta bán sức lao động đó lấy 3s. một ngày, hay 18s. một tuần, thì anh ta bán sức lao động ấy đúng giá trị của nó. Giả định rằng đó là một công nhân kéo sợi. Nếu anh ta làm việc 6 giờ một ngày thì mỗi ngày anh ta sẽ thêm vào bông một giá trị là 3 si-linh. Giá trị mà mỗi ngày anh ta thêm vào bông như vậy là vật ngang giá chính xác với tiền công của anh ta, hay với giá cả của sức lao động của anh ta mà hàng ngày anh ta nhận được. Nhưng, trong trường hợp đó, nhà tư bản sẽ chẳng thu được một *giá trị thặng dư,* hoặc một *sản phẩm thặng dư nào cả.* Do đó, ở đây, chúng ta vấp phải một khó khăn thật sự.

Khi mua sức lao động của công nhân và trả tiền theo đúng giá trị của nó, nhà tư bản, cũng như tất cả những người mua khác, đã có được quyền tiêu dùng hay sử dụng hàng hóa đã mua. Hệt như người ta tiêu dùng hay sử dụng máy móc bằng cách bắt máy móc phải hoạt động, người ta cũng tiêu dùng hoặc sử dụng sức lao động của một người bằng cách bắt người ấy làm việc. Sau khi đã trả giá trị hàng ngày hay hàng tuần của sức lao động của công nhân, nhà tư bản được quyền dùng sức lao động ấy hoặc bắt sức lao động ấy phải làm việc *cả ngày hay cả tuần.* Dĩ nhiên là ngày lao động hay tuần lao động đều có những giới hạn nhất định. Nhưng sau này chúng ta sẽ xét đến điều đó kỹ hơn.

Bây giờ, tôi muốn lưu ý các bạn đến một điểm có tính chất quyết định.

Giá trị của sức lao động được quyết định bởi số lượng lao động cần thiết để duy trì hay tái sản xuất ra sức lao động ấy, nhưng việc *sử dụng* sức lao động ấy chỉ bị giới hạn bởi năng lực lao động và thể lực của công nhân mà thôi. *Giá trị* hàng ngày hay hàng tuần của sức lao động là một cái gì hoàn toàn khác với *chi phí* hàng ngày hay hàng tuần của sức lao động đó, cũng giống như thức ăn cần cho một con ngựa và thời gian nó có thể mang người cưỡi trên mình nó là hai việc hoàn toàn khác nhau. Số lượng

lao động tạo thành cái giới hạn của *giá trị* sức lao động của công nhân thì hoàn toàn không tạo thành cái giới hạn của số lượng lao động mà sức lao động của người đó có thể tiến hành được. Hãy lấy người công nhân kéo sợi của chúng ta làm ví dụ. Chúng ta đã thấy rằng hàng ngày, muốn tái sản xuất ra sức lao động của mình, anh ta phải tái sản xuất ra một giá trị hàng ngày là 3s., cái mà anh ta thực hiện được bằng cách lao động mỗi ngày 6 giờ. Nhưng điều đó lại không làm cho anh ta mất cái khả năng có thể lao động mỗi ngày 10 - 12 giờ hay hơn nữa. Song, khi trả cho *giá trị* hàng ngày hay hàng tuần của sức lao động của công nhân kéo sợi, nhà tư bản có quyền dùng sức lao động đó trong *cả ngày hay cả tuần*. Do đó, nhà tư bản bắt người công nhân kéo sợi phải lao động, *12* giờ một ngày chẳng hạn. *Ngoài* 6 giờ lao động cần thiết để bù lại tiền công của mình hay giá trị sức lao động của mình, người công nhân kéo sợi sẽ còn phải lao động *thêm 6 giờ nữa* mà tôi gọi là những *giờ lao động thặng dư,* hơn nữa lao động thặng dư này được thể hiện trong *giá trị thặng dư* và *sản phẩm thặng dư*. Chẳng hạn, nếu người công nhân kéo sợi của chúng ta lao động mỗi ngày 6 giờ, thêm vào bông một giá trị là 3s., giá trị này là vật ngang giá chính xác với tiền công của mình, thì trong 12 giờ anh ta sẽ thêm vào bông một giá trị là 6s. và sẽ sản xuất ra một *lượng sợi thặng dư tương ứng*. Vì anh đã bán sức lao động của mình cho nhà tư bản, cho nên toàn bộ giá trị hay toàn bộ sản phẩm do anh ta tạo ra, là thuộc về nhà tư bản là kẻ chiếm hữu pro tempore[1*] sức lao động của anh ta. Do đó, khi ứng ra 3s., nhà tư bản thực hiện được một giá trị là 6s., vì khi ứng ra một giá trị trong đó đã kết tinh 6 giờ lao động thì nhà tư bản lại nhận được trở lại một giá trị trong đó đã kết tinh 12 giờ lao động. Lặp đi lặp lại quá trình đó hàng ngày, nhà tư bản sẽ ứng ra mỗi ngày 3s. và mỗi ngày sẽ bỏ túi được 6s. mà một nửa lại được dùng để trả tiền công, còn nửa kia là *giá trị thặng dư* mà hắn ta không trả bằng một vật ngang giá nào cả.

1*- tạm thời.

Chính cách *trao đổi như thế giữa tư bản và lao động* là cơ sở của nền sản xuất tư bản chủ nghĩa, hay chế độ lao động làm thuê, và cách trao đổi ấy phải thường xuyên dẫn tới chỗ tái sản xuất ra công nhân với tư cách là công nhân và nhà tư bản với tư cách là nhà tư bản.

Trong những điều kiện khác giống nhau, *tỷ suất giá trị* thặng dư phụ thuộc vào tỷ lệ giữa phần ngày lao động cần thiết để tái sản xuất ra giá trị sức lao động, với *thời gian thặng dư,* hay *lao động thặng dư* làm cho nhà tư bản. Bởi vậy, tỷ suất đó phụ thuộc vào *mức độ theo đó ngày lao động bị kéo dài quá số thời gian* mà công nhân, bằng lao động của mình, chỉ tái sản xuất ra giá trị sức lao động của mình hoặc chỉ bù lại tiền công của mình.

9. GIÁ TRỊ CỦA LAO ĐỘNG

Bây giờ chúng ta phải trở lại từ ngữ *"giá trị hay giá cả của lao động".*

Chúng ta đã thấy rằng trên thực tế đó chỉ là giá trị của sức lao động được đo bằng giá trị của những hàng hóa cần thiết để duy trì sức lao động ấy. Nhưng vì người công nhân chỉ nhận được tiền công *sau khi* làm xong công việc của mình và ngoài ra, người công nhân còn biết rằng cái mà anh ta thực tế cung cấp cho nhà tư bản chính là lao động của mình, cho nên tất nhiên là anh ta coi giá trị hay giá cả sức lao động của anh ta là *giá cả* hay *giá trị của bản thân lao động của anh ta.* Nếu giá cả sức lao động của anh ta bằng 3s., trong đó đã vật hóa 6 giờ lao động, và nếu anh ta lao động 12 giờ thì tất nhiên là anh ta coi 3s. đó là giá trị, hay giá cả của 12 giờ lao động, tuy rằng 12 giờ lao động ấy được vật hóa trong một giá trị là 6 si-linh. Từ đó toát ra hai kết luận:

Thứ nhất: giá trị hay giá cả của sức lao động mang cái vẻ bề ngoài là *giá cả hay giá trị của bản thân lao động* tuy rằng nói cho chặt chẽ ra thì giá trị và giá cả của lao động là những thuật ngữ vô nghĩa.

Thứ hai: dù chỉ một phần lao động hàng ngày của người công nhân là được *trả công,* còn phần lao động kia lại *không được trả công* và dù chính lao động không được trả công ấy, hay lao động thặng dư, tạo thành quỹ hình thành nên *giá trị thặng dư,* hay *lợi nhuận,* nhưng điều này lại biểu hiện ra như thể toàn bộ lao động là lao động được trả công.

Chính cái vẻ bề ngoài giả dối ấy phân biệt *lao động làm thuê* với những hình thức *lịch sử* khác của lao động. Trên cơ sở chế độ lao động làm thuê, ngay cả lao động *không được trả công* cũng thể hiện ra như thể là lao động *được trả công*. Ở *người nô lệ* thì ngược lại, ngay cả phần lao động được trả công của anh ta cũng thể hiện ra như thể là lao động không được trả công. Cố nhiên là để có thể lao động được, người nô lệ phải sống và một phần ngày lao động của anh ta phải hoàn lại giá trị dùng để nuôi sống bản thân anh ta. Nhưng vì giữa nô lệ và chủ không có giao dịch mua bán nào cả, vì giữa hai bên không diễn ra những hành vi mua và bán nào cả, cho nên toàn bộ lao động của anh ta thể hiện ra như thể là lao động không công.

Mặt khác chúng ta hãy lấy người nông nô làm ví dụ, người mà ta có thể nói là mới ngày hôm qua đây vẫn còn tồn tại ở khắp Đông Âu. Người nông nô đó lao động, chẳng hạn, ba ngày cho bản thân trên mảnh ruộng của mình hay trên mảnh ruộng lĩnh canh, còn ba ngày sau đó thì phải lao động bắt buộc và không công trên ấp trại của chủ. Vậy, ở đây, phần lao động được trả công và phần lao động không được trả công tách rời nhau một cách rõ rệt trong thời gian và trong không gian; và phái tự do của chúng ta cảm thấy lòng đầy căm giận một cách đạo đức đối với ngay cái tư tưởng phi lý muốn bắt một người phải lao động không công.

Nhưng dù một người có lao động 3 ngày trong tuần cho bản thân trên mảnh ruộng của mình và 3 ngày lao động không công trên trại ấp của chủ mình, hoặc người đó lao động trong công xưởng hay xưởng thợ 6 giờ một ngày cho bản thân và 6 giờ cho

người thuê mình, thì điều đó thực ra cũng vậy thôi, mặc dầu là trong trường hợp sau, phần lao động được trả công và phần không được trả công trộn lẫn không tách rời nhau và bản chất của toàn bộ việc giao dịch đó hoàn toàn bị che giấu do có *một hợp đồng* và do vào cuối tuần có việc *trả* tiền công. Trong một trường hợp, lao động không được trả công thể hiện ra như là lao động tự nguyện, còn trong trường hợp kia thì thể hiện ra như là lao động cưỡng bức. Tất cả sự khác nhau chỉ có thế thôi.

Sau đây, nếu tôi dùng từ ngữ *"giá trị của lao động"* thì đó chỉ là thuật ngữ thông dụng bình thường dùng để chỉ *"giá trị của sức lao động"*.

10. LỢI NHUẬN ĐƯỢC THỰC HIỆN KHI BÁN HÀNG HÓA THEO GIÁ TRỊ CỦA NÓ

Giả định rằng một giờ lao động trung bình được vật hóa trong một giá trị bằng 6 pen-ni, hay 12 giờ lao động trung bình được vật hóa trong 6 si-linh. Lại giả định thêm rằng giá trị của lao động bằng 3s., hay sản phẩm của 6 giờ lao động. Tiếp nữa, nếu 24 giờ lao động trung bình đã được vật hóa trong nguyên liệu, máy móc, v.v., dùng trong quá trình sản xuất ra một hàng hóa, thì giá trị của chúng là 12 si-linh. Ngoài ra, nếu người công nhân do nhà tư bản thuê cộng thêm 12 giờ lao động của mình vào những tư liệu sản xuất ấy thì 12 giờ lao động đó sẽ tạo ra một giá trị phụ thêm là 6 si-linh. Vậy, *toàn bộ giá trị của sản phẩm* sẽ là 36 giờ lao động đã vật hóa, và sẽ bằng 18 si-linh. Nhưng vì giá trị của lao động, hay tiền công đã trả cho công nhân, chỉ bằng 3s., nên nhà tư bản không trả một vật ngang giá nào cho 6 giờ lao động thặng dư do người công nhân làm và đã vật hóa trong giá trị của hàng hóa. Khi bán hàng hóa ấy theo giá trị của nó lấy 18s., thì nhà tư bản thực hiện được giá trị là 3s. mà không trả vật ngang giá nào cho 3s. ấy. 3s. ấy là giá trị thặng dư, hay lợi nhuận mà nhà tư bản bỏ túi. Do đó, nhà tư bản sẽ thực hiện được một lợi nhuận là 3s. không phải do bán hàng hóa của mình

theo một giá cả *vượt quá* giá trị của nó, mà là bán theo *giá trị thực tế của nó.*

Giá trị của hàng hóa được quyết định bởi *tổng số lượng lao động* chứa đựng trong hàng hóa đó. Nhưng một phần số lượng lao động đó được vật hóa trong một giá trị được trả bằng một vật ngang giá dưới hình thức tiền công; còn một phần khác thì được vật hóa trong một giá trị *không* được trả bằng vật ngang giá *nào cả.* Một phần của lao động chứa đựng trong hàng hóa là lao động *được trả công,* phần khác là lao động *không được trả công.* Do đó, khi bán hàng hóa theo *giá trị của nó,* nghĩa là với tính cách là sự kết tinh của *tổng số lượng lao động* đã bỏ vào hàng hóa đó thì nhà tư bản nhất định phải bán hàng hóa đó với một lợi nhuận. Nhà tư bản không những bán cái mà hắn đã phải trả bằng một vật ngang giá, mà còn bán cái không tốn kém gì cho hắn cả, tuy rằng cái đó tốn lao động của người công nhân làm cho hắn. Chi phí mà hàng hóa tốn kém cho nhà tư bản và chi phí thực tế của hàng hóa là những cái khác nhau. Vậy, tôi xin nhắc lại, người ta thu được lợi nhuận bình thường và trung bình không phải do bán hàng hóa *cao hơn* giá trị thực tế của nó, mà là thu được khi bán hàng hóa *theo giá trị thực tế của nó.*

11. NHỮNG PHẦN KHÁC NHAU MÀ GIÁ TRỊ THẶNG DƯ PHÂN GIẢI THÀNH

Giá trị thặng dư, hay cái phần trong toàn bộ giá trị của hàng hóa trong đó *lao động thặng dư* hay *lao động không được trả công* của công nhân đã vật hóa, thì tôi gọi là *lợi nhuận.* Không phải toàn bộ lợi nhuận ấy đều rơi vào túi nhà tư bản kinh doanh. Độc quyền về đất đai cho phép địa chủ có thể chiếm hữu được một phần của *giá trị thặng dư* ấy dưới cái tên gọi *địa tô,* không kể là đất đai đó được dùng cho nông nghiệp, cho xây dựng, cho đường sắt hay cho bất kỳ một mục đích sản xuất nào khác. Mặt khác, cái sự kiện là việc sở hữu *những tư liệu lao động* cho phép nhà tư bản kinh doanh có thể tạo ra một *giá trị thặng dư,* hay, - điều

này cũng vậy, - có thể *chiếm hữu một lượng lao động không được trả công nào đó,* - cái sự kiện đó cho phép người sở hữu tư liệu lao động đã cho nhà tư bản kinh doanh vay toàn bộ hay một phần những tư liệu lao động đó, - nói tóm lại cho phép *nhà tư bản cho vay tiền* - - có thể đòi cho mình một phần khác của giá trị thặng dư đó dưới cái tên gọi *lợi tức.* Do đó chỉ còn lại cho bản thân nhà tư bản kinh doanh, cái gọi là lợi nhuận *công nghiệp* hay *thương nghiệp* mà thôi.

Vấn đề xét xem những quy luật nào chi phối sự phân chia tổng số giá trị thặng dư đó giữa ba hạng người nói trên là một vấn đề hoàn toàn không thuộc về chủ đề của chúng ta. Tuy nhiên, từ những điều đã trình bày, có thể rút ra kết luận như sau:

Địa tô, lợi tức và lợi nhuận công nghiệp đều chỉ là *những tên gọi khác nhau của những phần khác nhau của giá trị thặng dư* trong hàng hóa, hay của *lao động không được trả công đã vật hóa trong hàng hóa ấy,* và tất cả chúng đều *bắt nguồn* như nhau *từ nguồn ấy và chỉ từ nguồn ấy mà thôi.* Chúng không do bản thân đất đai và bản thân *tư bản* đẻ ra, nhưng đất đai và tư bản cho phép những kẻ sở hữu chúng thu được những phần tương ứng trong số giá trị thặng dư mà nhà tư bản kinh doanh đã bòn rút được của người công nhân. Đối với bản thân người công nhân, vấn đề xét xem giá trị thặng dư đó, - kết quả của lao động thặng dư hay của lao động không công của anh ta - có bị nhà tư bản kinh doanh bỏ túi toàn bộ hay không, hay hắn buộc phải nhường những phần nào đó trong giá trị thặng dư cho những kẻ khác, dưới cái tên gọi địa tô và lợi tức, - vấn đề đó có một nghĩa thứ yếu. Giả định rằng nhà tư bản kinh doanh chỉ sử dụng tư bản của chính mình và bản thân là kẻ sở hữu số ruộng đất cần thiết cho mình. Trong trường hợp đó giá trị thặng dư sẽ rơi toàn bộ vào túi của hắn.

Chính nhà tư bản kinh doanh là kẻ trực tiếp bòn rút giá trị thặng dư ấy từ người công nhân, không kể là cuối cùng hắn sẽ có thể giữ lại cho bản thân hắn một phần như thế nào. Như vậy

là toàn bộ chế độ lao động làm thuê và toàn bộ chế độ sản xuất hiện nay đều dựa trên chính mối quan hệ đó giữa nhà tư bản kinh doanh và công nhân làm thuê. Bởi vậy, một số bạn tham gia các cuộc thảo luận của chúng ta đã không đúng khi tìm cách làm giảm nhẹ tình hình sự việc và xem mối quan hệ cơ bản ấy giữa nhà tư bản kinh doanh và công nhân là một vấn đề thứ yếu; mặc dầu các bạn ấy đúng khi khẳng định rằng trong những điều kiện nhất định, giá cả tăng lên có thể ảnh hưởng với một mức độ rất không giống nhau, đến nhà tư bản kinh doanh, đến kẻ sở hữu ruộng đất, nhà tư bản tiền tệ và có thể là đến cả người thu thuế nữa.

Từ điều đã nói trên, chúng ta còn rút ra một kết luận khác nữa.

Phần giá trị của hàng hóa chỉ đại biểu cho giá trị của nguyên liệu, máy móc, nói tóm lại, chỉ đại biểu cho giá trị của những tư liệu sản xuất đã tiêu dùng, hoàn toàn không tạo thành *một thu nhập nào cả* mà *chỉ* bù lại *tư bản* thôi. Nhưng ngay cả khi gạt vấn đề đó sang một bên nữa thì cũng vẫn sai lầm nếu nói rằng phần giá trị kia của hàng hóa, *phần tạo thành thu nhập* hay có thể bị chi tiêu dưới hình thức tiền công, lợi nhuận, địa tô, và lợi tức, là do giá trị của tiền công, giá trị của địa tô, giá trị của lợi nhuận v.v. cộng thành. Trước hết, chúng ta hãy gác vấn đề tiền công ra một bên và chỉ bàn đến lợi nhuận công nghiệp, lợi tức và địa tô. Chúng ta vừa mới thấy rằng *giá trị thặng dư* chứa đựng trong hàng hóa, hay cái phần giá trị trong đó *lao động không được trả công* đã được vật hóa, tự phân giải thành những phần khác nhau có ba tên gọi khác nhau. Nhưng sẽ hoàn toàn không đúng nếu nói rằng giá trị của phần ấy của hàng hóa được *cấu thành* hay *hình thành* bằng cách *cộng những giá trị độc lập của ba bộ phận cấu thành* kia lại.

Nếu một giờ lao động được vật hóa trong một giá trị là 6 pen-ni, nếu ngày lao động của công nhân gồm 12 giờ và nếu nửa số thời gian đó là lao động không được trả công thì lao động thặng dư đó sẽ thêm vào hàng hóa một *giá trị thặng dư* là 3s., nghĩa là

một giá trị mà người ta không trả bằng một vật ngang giá nào cả. Giá trị thặng dư 3s. đó là *toàn bộ cái quỹ* mà nhà tư bản kinh doanh có thể chia với kẻ sở hữu ruộng đất và với kẻ cho vay tiền không kể là theo một tỷ lệ nào. Giá trị 3s. đó là giới hạn của cái giá trị mà họ có thể chia nhau. Nhưng sự việc diễn ra hoàn toàn không phải theo kiểu nhà tư bản kinh doanh cộng thêm vào giá trị hàng hóa một giá trị tùy tiện để làm lợi nhuận của mình, rồi sau đó cộng thêm một giá trị khác cho kẻ sở hữu ruộng đất, v.v., thành thử tổng giá trị của hàng hóa được hình thành là do cộng những giá trị đã được quy định một cách tùy tiện như vậy lại. Vì vậy, các bạn thấy rõ tất cả tính chất sai lầm của cái quan niệm phổ biến lẫn lộn *sự phân giải một giá trị nhất định* thành ba phần với *sự hình thành* giá trị đó bằng cách cộng ba giá trị *độc lập lại,* và do đó biến toàn bộ giá trị, từ đó người ta rút ra địa tô, lợi nhuận và lợi tức, thành một đại lượng tùy tiện.

Giả dụ toàn bộ lợi nhuận do nhà tư bản thực hiện được là 100 p.xt. thì khi coi số lợi nhuận đó là một đại lượng *tuyệt đối,* chúng ta gọi nó là *khối lượng lợi nhuận.* Nhưng nếu chúng ta tính tỷ lệ của 100 p.xt. ấy so với tư bản ứng trước thì chúng ta gọi đại lượng *tương đối* đó là *tỷ suất lợi nhuận.* Rõ ràng là tỷ suất lợi nhuận ấy có thể được biểu thị bằng hai cách.

Giả định rằng tư bản *ứng trước cho tiền công* là 100 p.xt.. Nếu giá trị thặng dư được tạo ra cũng là 100 p.xt. thì điều đó chỉ ra rằng nửa ngày lao động của công nhân là lao động *không được trả công* và - nếu chúng ta đo lợi nhuận đó bằng giá trị của tư bản ứng trước để trả tiền công, - chúng ta sẽ nói rằng *tỷ suất lợi nhuận* bằng 100%, vì giá trị ứng trước là 100, và giá trị thực hiện được là 200.

Mặt khác, nếu chúng ta không những chỉ xét *tư bản ứng trước cho tiền công,* mà còn xét *toàn bộ tư bản* đã ứng trước, ví dụ là 500 p.xt., chẳng hạn, trong đó 400 p.xt. đại biểu cho giá trị nguyên liệu, máy móc, v.v., thì chúng ta sẽ nói rằng *tỷ suất lợi*

nhuận chỉ là 20%, vì lợi nhuận, 100 p.xt., chỉ là một phần năm của toàn bộ số tư bản đã ứng trước.

Cách thứ nhất biểu hiện tỷ suất lợi nhuận là cách duy nhất chỉ cho ta thấy tỷ lệ thật sự giữa lao động được trả công và lao động không được trả công, thấy mức độ exploitation[1*] (xin các bạn cho phép tôi dùng từ tiếng Pháp ấy) thật sự đối với lao động. Cách biểu hiện thứ hai thường hay được dùng và trên thực tế nó thích hợp với một số mục đích nhất định. Dù sao, cách ấy cũng rất thuận tiện để che đậy mức độ nhà tư bản bóp nặn lao động không công của công nhân.

Trong những nhận xét mà tôi sẽ còn phải trình bày, tôi sẽ dùng từ *thuận lợi* để chỉ toàn bộ khối lượng giá trị thặng dư do nhà tư bản bòn rút được mà không quan tâm đến sự phân chia giá trị thặng dư đó giữa những loại người khác nhau là như thế nào còn khi dùng *tỷ suất lợi nhuận,* thì tôi sẽ luôn luôn đo lợi nhuận bằng tỷ lệ của nó so với giá trị của tư bản ứng trước cho tiền công.

12. TỶ LỆ CHUNG GIỮA LỢI NHUẬN, TIỀN CÔNG VÀ GIÁ CẢ

Nếu trong giá trị của một hàng hóa, chúng ta trừ đi cái giá trị bù lại nguyên liệu và những tư liệu sản xuất khác đã chi phí vào hàng hóa đó, nghĩa là nếu chúng ta trừ đi cái giá trị đại biểu cho lao động quá khứ chứa đựng trong hàng hóa ấy, thì phần còn lại trong giá trị của hàng hóa đó quy lại là số lượng lao động mà người công nhân đã thêm vào quá trình sản xuất *sau cùng.* Nếu người công nhân đó làm việc 12 giờ một ngày, và 12 giờ lao động trung bình được kết tinh trong một lượng vàng bằng 6s., thì giá trị cộng thêm là 6s. ấy là giá trị duy nhất mà lao động của anh ta đã tạo ra. Giá trị này do thời gian lao động của anh ta quyết định, là khoản duy nhất từ đó cả người công nhân lẫn

---

1*- bóc lột.

nhà tư bản, mỗi người sẽ phải lấy ra phần của mình, hay số mình được chia, là giá trị duy nhất để chia thành tiền công và lợi nhuận. Rõ ràng là bản thân giá trị ấy sẽ không thay đổi, dù cho giá trị ấy có được phân chia giữa hai phía ấy theo những tỷ lệ khác nhau như thế nào chăng nữa. Cũng sẽ chẳng có gì thay đổi, nếu thay cho một người công nhân chúng ta lấy toàn bộ số dân cư lao động hoặc thay cho một ngày lao động chúng ta lấy 12 triệu ngày lao động, chẳng hạn.

Vì nhà tư bản và người công nhân chỉ có thể chia nhau cái giá trị có hạn đó, nghĩa là cái giá trị được đo bằng toàn bộ lao động của công nhân, cho nên người này càng nhận được nhiều hơn thì người kia sẽ càng nhận được ít hơn và vice versa[1*]. Với một số lượng nhất định đã cho sẵn, phần của người này tăng lên bao nhiêu thì phần của người kia sẽ giảm đi bấy nhiêu. Nếu tiền công thay đổi thì lợi nhuận sẽ thay đổi theo chiều ngược lại. Nếu tiền công hạ xuống thì lợi nhuận sẽ tăng lên; và nếu tiền công tăng thì lợi nhuận sẽ hạ xuống. Nếu người công nhân nhận được 3s. như chúng ta đã giả định trên kia, nghĩa là bằng một nửa giá trị anh ta tạo ra, hay nói một cách khác, nếu toàn bộ ngày lao động của anh ta gồm một nửa là lao động được trả công và một nửa là lao động không được trả công thì *tỷ suất lợi nhuận* sẽ là 100% vì nhà tư bản cũng sẽ nhận được 3 si-linh. Nếu người công nhân chỉ nhận được có 2s., tức là anh ta chỉ làm việc cho bản thân có 1/3 toàn bộ ngày lao động thì nhà tư bản sẽ nhận được 4s. và tỷ suất lợi nhuận sẽ là 200%. Nếu người công nhân nhận được 4s., nhà tư bản chỉ nhận được 2s. thì tỷ suất lợi nhuận sẽ sụt xuống còn 50%. Nhưng tất cả những sự thay đổi ấy sẽ không ảnh hưởng đến giá trị của hàng hóa. Nghĩa là, tiền công tăng lên một cách phổ biến sẽ làm cho tỷ suất phổ biến của lợi nhuận sụt xuống, nhưng không ảnh hưởng đến giá trị của hàng hóa.

Nhưng mặc dầu giá trị các hàng hóa - giá trị đó xét cho cùng phải điều tiết giá cả thị trường của chúng - hoàn toàn được quyết

---

1*- ngược lại.

định bởi tổng số lượng lao động được cố định lại trong những hàng hóa ấy và không phụ thuộc vào sự phân chia số lượng đó thành lao động được trả công và lao động không được trả công, nhưng hoàn toàn không phải vì thế mà những giá trị của mỗi hàng hóa hoặc của một nhóm hàng hóa, được sản xuất ra trong 12 giờ chẳng hạn, lại không thay đổi. *Số lượng* hay khối lượng hàng hóa được sản xuất ra trong một thời gian lao động nhất định hay bằng một số lượng lao động nhất định, tùy thuộc vào mức sản xuất của lao động được sử dụng, chứ không tùy thuộc vào *chiều dài* của lao động *trong thời gian* hay độ dài của lao động. Với một trình độ nhất định của sức sản xuất của lao động kéo sợi, trong một ngày lao động 12 giờ, có thể sản xuất ra 12 pao sợi chẳng hạn, còn với một trình độ sức sản xuất thấp hơn thì chỉ sản xuất được 2 pao thôi. Nghĩa là, nếu 12 giờ lao động trung bình được vật hóa trong một giá trị là 6s. thì trong một trường hợp 12 pao sợi sẽ trị giá 6s., còn trong trường hợp kia, 2 pao sợi cũng trị giá 6 si-linh. Do đó, trong một trường hợp, một pao sợi sẽ trị giá 6 pen-ni, còn trong trường hợp kia, lại trị giá 3 si-linh. Sự chênh lệch về giá cả đó là hậu quả của sự khác nhau về sức sản xuất của lao động được sử dụng. Với một sức sản xuất lớn hơn, 1 giờ lao động được vật hóa thực hiện được trong 1 pao sợi, còn với một sức sản xuất thấp hơn thì 6 giờ lao động được vật hóa trong 1 pao sợi. Trong một trường hợp, giá của 1 pao sợi chỉ là 6 pen-ni, mặc dù tiền công tương đối cao và tỷ suất lợi nhuận thấp; còn trong trường hợp kia, giá của 1 pao sợi là 3s., mặc dù tiền công thấp, và tỷ suất lợi nhuận cao. Sở dĩ như vậy là vì giá cả của 1 pao sợi được quyết định bởi *toàn bộ số lượng lao động đã bỏ* vào nó, chứ không phải bởi *tỷ lệ theo đó toàn bộ số lượng lao động ấy chia ra thành lao động được trả công* và lao động không được trả công. Vì vậy, cái sự thật mà trên kia tôi đã nói tới, tức là lao động được trả công cao có thể sản xuất ra những hàng hóa giá rẻ, và lao động được trả công thấp có thể sản xuất ra những hàng hóa giá đắt, đã không còn là việc ngược đời nữa. Sự thật ấy chỉ là biểu hiện của cái quy luật phổ biến nói rằng giá trị của

một hàng hóa là do số lượng lao động đã bỏ vào hàng hóa ấy quyết định, và số lượng lao động đó hoàn toàn tùy thuộc vào sức sản xuất của lao động được sử dụng và vì vậy nó sẽ thay đổi mỗi khi năng suất lao động thay đổi.

13. NHỮNG TRƯỜNG HỢP QUAN TRỌNG NHẤT TRONG CUỘC ĐẤU TRANH ĐÒI TĂNG TIỀN CÔNG HAY CHỐNG VIỆC GIẢM TIỀN CÔNG

Bây giờ, chúng ta hãy xem xét cẩn thận những trường hợp quan trọng nhất trong cuộc đấu tranh đòi tăng tiền công hoặc chống việc giảm tiền công.

1) Chúng ta đã thấy rằng *giá trị của sức lao động,* hay dùng cách nói phổ cập hơn, *giá trị của lao động,* là do giá trị những tư liệu sinh hoạt quyết định, hay do số lượng lao động cần thiết để sản xuất ra những tư liệu ấy quyết định. Vậy, nếu trong một nước nhất định, giá trị trung bình của những tư liệu sinh hoạt mà người công nhân tiêu dùng hàng ngày là 6 giờ lao động và biểu hiện bằng 3s. thì người công nhân phải làm việc 6 giờ một ngày để tạo ra vật ngang giá với số tư liệu nuôi sống anh ta hàng ngày. Nếu toàn bộ ngày lao động là 12 giờ thì nhà tư bản sẽ trả cho người công nhân giá trị của lao động của anh ta khi trả cho anh ta 3 si-linh. Nửa ngày lao động là lao động không được trả công và tỷ suất lợi nhuận là 100%. Nhưng bây giờ, chúng ta hãy giả định rằng do năng suất lao động giảm xuống, nên muốn sản xuất ra cũng một số lượng sản phẩm nông nghiệp như cũ chẳng hạn, phải cần nhiều lao động hơn, thành thử giá cả một lượng trung bình những tư liệu sinh hoạt mà người công nhân tiêu dùng hàng ngày tăng từ 3 đến 4 si-linh. Trong trường hợp đó, *giá trị* của lao động sẽ tăng 1/3, hay 33⅓%. Để sản xuất ra vật ngang giá với số tư liệu hàng ngày nuôi sống người công nhân, tương xứng với mức sống trước kia của anh ta thì cần phải có 8 giờ lao động. Do đó, lao động thặng dư rút từ 6 xuống 4 giờ và tỷ suất lợi nhuận sụt từ 100% xuống 50%. Nhưng khi đòi tăng tiền

công, người công nhân chỉ đòi người ta trả cho *giá trị đã tăng lên của lao động của anh ta,* cũng giống như bất cứ một người bán hàng hóa nào khác đòi người ta trả cái giá trị đã tăng lên của hàng hóa của mình, khi chi phí sản xuất ra hàng hóa đó tăng lên. Nếu tiền công không tăng hoặc tăng lên không đủ để bù lại giá trị đã tăng lên của những tư liệu sinh hoạt thì *giá cả* của lao động sẽ sụt xuống dưới giá trị của *lao động* và mức sống của công nhân sẽ tồi tệ đi.

Nhưng sự thay đổi cũng có thể diễn ra theo hướng ngược lại. Do năng suất lao động tăng lên, cùng một lượng tư liệu sinh hoạt mà trung bình người công nhân tiêu dùng hàng ngày, có thể hạ từ 3 xuống 2s., nói một cách khác chỉ cần 4 giờ của một ngày lao động, chứ không phải 6 giờ, để sản xuất ra vật ngang giá với giá trị những tư liệu sinh hoạt tiêu dùng hàng ngày ấy. Giờ đây, với 2s., người công nhân có thể mua được một số lượng tư liệu sinh hoạt nhiều bằng số lượng tư liệu sinh hoạt mà trước kia anh ta phải dùng 3s. để mua. *Giá trị của lao động* quả thật đã giảm xuống, nhưng với cái giá trị đã giảm xuống đó của lao động người công nhân vẫn mua được một số lượng hàng hóa như trước kia. Trong trường hợp đó, lợi nhuận sẽ tăng từ 3 lên đến 4s. và tỷ suất lợi nhuận sẽ tăng từ 100% đến 200%. Mặc dầu mức sống tuyệt đối của công nhân vẫn như cũ, nhưng tiền công *tương đối* của anh ta, và do đó *địa vị xã hội tương đối* của anh ta so với nhà tư bản, sẽ tụt xuống thấp hơn. Khi chống lại việc giảm tiền công tương đối đó, người công nhân chỉ đòi được nhận một phần nào đó trong cái mà sức sản xuất đã tăng lên của lao động của anh ta đã đem lại và chỉ cố duy trì địa vị tương đối trước kia của anh ta trên cái thang xã hội mà thôi. Ví dụ, sau khi những đạo luật về lúa mì bị bãi bỏ, bọn chủ xưởng Anh vi phạm trắng trợn những lời hứa hẹn long trọng mà họ đã đưa ra trong thời gian cổ động chống những đạo luật ấy, nói chung đã giảm tiền công xuống 10%. Lúc đầu, sự phản kháng của công nhân tỏ ra là không có kết quả, nhưng, sau đó, do những hoàn cảnh mà tôi không thể nói đến ở đây, 10% đã mất đi ấy lại giành được.

2) *Giá trị* của những tư liệu sinh hoạt và do đó cả *giá trị của lao động,* có thể vẫn giữ nguyên như cũ, nhưng *giá cả bằng tiền* của chúng có thể thay đổi do *giá trị của tiền trước đó đã thay đổi.*

Nhờ phát hiện ra những mỏ giàu hơn, v.v., nên có thể là việc sản xuất ra 2 ôn-xơ vàng chẳng hạn, sẽ không đòi hỏi nhiều lao động hơn việc sản xuất ra 1 ôn-xơ vàng trước kia. Trong trường hợp đó, giá trị của vàng sẽ giảm xuống một nửa hay 50%. Giờ đây giống như *giá trị* của tất cả mọi hàng hóa khác, *giá trị của lao động* sẽ biểu hiện bằng những *giá cả bằng tiền* gấp đôi trước kia. Mười hai giờ lao động trước kia được biểu hiện bằng 6s., thì bây giờ sẽ được biểu hiện bằng 12 si-linh. Nếu tiền công của công nhân vẫn là 3s. như trước kia, chứ không tăng lên thành 6s., thì *giá cả bằng tiền của lao động* của anh ta giờ đây chỉ bằng một nửa giá trị của lao động của *anh ta,* và mức sống của anh ta sụt xuống ghê gớm. Điều đó cũng xảy ra với một mức độ nhiều hay ít trong trường hợp tiền công của anh ta tăng lên, nhưng lại không tăng theo tỷ lệ sụt xuống của giá trị của vàng. Trong ví dụ mà chúng ta đang xét đến, không có gì thay đổi cả trong sức sản xuất của lao động, cũng như trong cung và cầu, và trong các giá trị của hàng hóa. Không có gì thay đổi, trừ những tên gọi tiền tệ của những giá trị đó. Nói rằng trong trường hợp như thế người công nhân không nên đòi tăng tiền công một cách tương ứng, thì có nghĩa là bảo người công nhân phải tự bằng lòng với việc anh ta được trả bằng những tên gọi chứ không phải bằng vật. Toàn bộ lịch sử trước đây đều chứng minh rằng cứ mỗi lần tiền bị mất giá như thế thì các nhà tư bản vội vàng lợi dụng cơ hội thuận lợi đó để lừa gạt công nhân. Một trường phái rất đông các nhà kinh tế học khẳng định rằng do phát hiện những mỏ vàng mới, do khai thác tốt hơn những mỏ bạc và do cung cấp thủy ngân với giá rẻ hơn, nên giá trị của những kim loại quý lại giảm xuống. Điều đó sẽ có thể giải thích được yêu cầu, có tính chất phổ biến và nảy sinh cùng một lúc trên lục địa, đòi tăng tiền công.

3) Cho tới nay, chúng ta đã giả định rằng *ngày lao động* có

những giới hạn nhất định. Nhưng tự bản thân nó ngày lao động không có những giới hạn bất biến. Xu hướng thường xuyên của tư bản là kéo dài ngày lao động cho tới cái độ dài cùng cực, mà thể lực có thể chịu đựng được, bởi vì độ dài của ngày lao động càng tăng lên bao nhiêu thì lao động thặng dư và do đó, lợi nhuận do lao động thặng dư tạo ra, cũng tăng lên bấy nhiêu. Tư bản càng kéo dài được ngày lao động bao nhiêu thì số lượng lao động mà nó chiếm hữu được của người khác lại càng nhiều hơn bấy nhiêu. Trong thế kỷ XVII và ngay trong hai phần ba đầu của thế kỷ XVIII, ngày lao động mười giờ là ngày lao động bình thường ở khắp nước Anh. Trong chiến tranh chống phái Gia-cô-banh[132], trên thực tế là một cuộc chiến tranh của các nam tước Anh chống quần chúng lao động, tư bản đã mở tiệc ăn mừng và đã kéo dài ngày lao động từ 10 đến 12, 14 và 18 giờ. *Man-tút* một người mà dầu sao cũng không ai có thể nghi ngờ là có tình cảm sướt mướt được, đã tuyên bố trong một quyển sách xuất bản vào khoảng năm 1815 rằng nếu tình hình cứ như thế mãi thì đời sống của đất nước sẽ bị phá hoại đến tận gốc rễ[133]. Vài năm trước khi áp dụng một cách phổ biến những máy móc mới được phát minh, vào khoảng năm 1765, một quyển sách xuất hiện ở Anh dưới nhan đề là: "Thử bàn về công nghiệp"[134]. Tác giả khuyết danh, một kẻ thù không đội trời chung của giai cấp công nhân, nói ba hoa về việc cần phải mở rộng giới hạn của ngày lao động. Để đạt mục đích ấy, ngoài những thủ đoạn khác, hắn còn đề nghị lập *những nhà lao động* mà theo lời hắn thì phải là *"những ngôi nhà khủng khiếp"*. Và ngày lao động mà hắn đề nghị cho *"những ngôi nhà khủng khiếp"* đó phải dài bao nhiêu? Mười hai giờ, đúng cái độ dài của ngày lao động mà năm 1872 các nhà tư bản, các nhà kinh tế học và các bộ trưởng đã tuyên bố rằng đó là thời gian lao động không những đã thực tế tồn tại, mà còn là thời gian lao động cần thiết cho trẻ em dưới mười hai tuổi nữa[135].

Khi bán sức lao động của mình - và dưới chế độ hiện nay, người công nhân buộc phải bán như vậy, - người công nhân để cho nhà tư bản tiêu dùng sức lao động ấy, nhưng trong những giới hạn

hợp lý nào đó. Anh ta bán sức lao động của mình là để duy trì nó, - ở đây chúng ta không kể đến sự hao mòn tự nhiên của sức lao động, - chứ không phải để hủy hoại nó. Khi người công nhân bán sức lao động của mình theo giá trị hàng ngày hay hàng tuần của nó, là có bao hàm tiền đề rằng không được bắt sức lao động ấy trong một ngày hay trong một tuần phải bị tiêu dùng, phải bị hao mòn như trong hai ngày hay trong hai tuần. Chúng ta hãy lấy một cái máy trị giá 1 000 p.xt. làm ví dụ. Nếu nó phục vụ trong 10 năm thì mỗi năm nó sẽ cộng thêm 100 p.xt. vào giá trị những hàng hóa mà nó dự phần sản xuất ra. Nếu nó phục vụ trong 5 năm thì nó sẽ cộng thêm vào giá trị của những hàng hóa đó 200 p.xt. mỗi năm. Nói một cách khác, giá trị sự hao mòn hàng năm của nó tỷ lệ nghịch với thời gian mà nó bị tiêu dùng hết. Nhưng người công nhân khác với cái máy chính là về mặt này. Máy hao mòn không hoàn toàn ăn khớp với việc tiêu dùng nó; ngược lại, con người bị hủy hoại theo một mức độ lớn hơn nhiều so với mức mà chỉ căn cứ vào những số lượng về việc kéo dài lao động của người đó riêng thôi người ta cũng có thể thấy được.

Khi công nhân đấu tranh để đưa ngày lao động trở về với những quy mô hợp lý trước kia của nó, hay - ở nơi mà họ không thể buộc được pháp luật quy định ngày lao động bình thường - cố ngăn chặn lao động quá mức bằng cách đòi tăng tiền công lên, tăng không những theo tỷ lệ với thời gian tăng thêm bòn rút được của họ, mà còn tăng theo một tỷ lệ cao hơn, thì họ chỉ làm một nghĩa vụ đối với bản thân họ và đối với dòng giống của họ mà thôi. Họ chỉ đặt giới hạn cho sự chiếm đoạt bạo ngược của tư bản. Thời gian là không gian cho sự phát triển của con người. Một người không có một phút rỗi rãi nào, một người mà toàn bộ cuộc đời - không kể những lúc nghỉ do những nhu cầu thuần túy về thể xác quyết định như để ngủ, ăn, v.v., - bị lao động cho nhà tư bản ngốn hết, - một người như thế bị dồn vào tình trạng còn kém hơn một súc vật để thồ. Bị kiệt sức về mặt thể xác và trở nên thô lỗ về mặt tinh thần, người đó chỉ là một cái máy để sản xuất

ra của cải cho kẻ khác. Thế mà toàn bộ lịch sử công nghiệp hiện đại chỉ ra rằng nếu không bị ngăn cản thì tư bản sẽ ra sức dồn toàn bộ giai cấp công nhân xuống cái tình trạng thoái hóa cực độ ấy, một cách tàn nhẫn, không thương xót gì cả.

Khi kéo dài ngày lao động ra, nhà tư bản có thể *trả tiền công cao hơn,* nhưng lại trả thấp đi cho *giá trị của lao động*. Điều đó diễn ra trong trường hợp việc tăng tiền công không tương xứng với mức tăng khối lượng lao động bòn rút được của công nhân và với sự hủy hoại nhanh hơn của sức lao động, do sự bòn rút ấy gây ra. Nhà tư bản cũng có thể đạt được điều đó bằng một phương thức khác. Ví dụ các nhà thống kê tư sản người Anh sẽ nói với các bạn rằng tiền công trung bình của những gia đình lao động làm việc trong các công xưởng ở Lan-kê-sia đã tăng lên. Họ quên rằng hiện nay ngoài người đàn ông, người chủ gia đình, thì vợ anh ta và có thể là ba hay bốn đứa con của anh ta đều bị ném xuống dưới bánh xe thần Gia-ghéc-nô[136] của tư bản, rằng sự tăng lên của tổng số tiền công của gia đình hoàn toàn không tương xứng với sự tăng lên của tổng số lao động thặng dư bòn rút được của gia đình công nhân ấy.

Ngay với những giới hạn nhất định của ngày lao động, như những giới hạn hiện có trong tất cả những ngành công nghiệp phải tuân theo đạo luật công xưởng, thì việc tăng tiền công vẫn có thể trở nên cần thiết, dù chỉ là để giữ tiền trả cho *giá trị lao động* ở mức độ cũ của nó. Khi tăng *cường độ lao động,* một người trong một giờ có thể buộc phải tiêu phí một số sức lực bằng số trước kia người ấy tiêu phí chung trong 2 giờ. Trong những ngành công nghiệp đặt dưới đạo luật công xưởng, điều đó đã được thực hiện tới mức độ nào đó bằng cách tăng tốc độ của máy và tăng số máy công tác do một người trông coi. Nếu việc tăng cường độ lao động, hay tăng khối lượng lao động tiêu phí trong một giờ, tương ứng một cách thỏa đáng với việc rút ngắn ngày lao động, thì người công nhân vẫn được lợi. Còn giới hạn ấy bị vi phạm thì người công nhân được đằng này lại mất đằng khác và 10 giờ lao động có thể hủy hoại sức lực như 12 giờ lao động trước kia.

Khi chống lại khuynh hướng đó của tư bản bằng cách đấu tranh để tăng tiền công cho tương xứng với việc tăng cường độ lao động, thì người công nhân chỉ chống lại việc giảm giá trị lao động của mình và việc làm suy yếu dòng giống của mình.

4) Tất cả các bạn đều biết rằng vì những lý do mà tôi không cần phải giải thích ở đây, nền sản xuất tư bản chủ nghĩa vận động qua những chu kỳ nhất định. Nó lần lượt trải qua giai đoạn yên tĩnh, náo nhiệt, phồn vinh, sản xuất thừa, khủng hoảng và đình trệ. Giá cả thị trường của hàng hóa và tỷ suất thị trường của lợi nhuận đều đi theo những giai đoạn đó, khi thì sụt xuống dưới mức trung bình của nó, khi thì vượt lên trên mức ấy. Xét toàn bộ chu kỳ, các bạn sẽ thấy rằng một sự chênh lệch này của giá cả thị trường được bù bằng sự chênh lệch khác, rằng cứ lấy mức trung bình trong toàn bộ chu kỳ thì giá cả thị trường của hàng hóa được điều tiết bởi giá trị của chúng. Trong giai đoạn giá cả thị trường hạ thấp và trong các giai đoạn khủng hoảng và đình trệ, nếu người công nhân không mất việc làm thì chắc chắn là anh ta sẽ nhận được một tiền công bị hạ thấp. Để khỏi bị lường gạt thì ngay trong trường hợp giá cả thị trường hạ thấp như thế, anh ta vẫn phải đấu tranh với nhà tư bản để chống lại việc giảm tiền công quá mức. Trong giai đoạn phồn vinh, khi các nhà tư bản thu được một lợi nhuận đặc biệt cao, nếu anh ta không đấu tranh đòi tăng tiền công, thì trung bình trong suốt cả chu kỳ công nghiệp, anh ta cũng sẽ không nhận được ngay cả *tiền công trung bình* của mình, hay *giá trị* lao động của mình. Thật là hết sức ngu ngốc, nếu đòi hỏi người công nhân - mà tiền công không tránh khỏi bị hạ thấp trong những giai đoạn không thuận lợi của chu kỳ - phải từ chối việc bù lại những tổn thất của mình trong những giai đoạn phồn vinh. Nói chung, *giá trị* của tất cả các hàng hóa chỉ được thực hiện bằng sự san bằng những giá cả thị trường luôn luôn thay đổi, sự san bằng này do những biến động không ngừng của cung và cầu gây ra. Trên cơ sở chế độ hiện nay, lao động chỉ là một hàng hóa như tất cả mọi hàng hóa khác. Vì vậy nó cũng phải trải qua những biến động như thế và chỉ có qua những

biến động ấy mới có thể đạt tới một giá cả trung bình tương ứng với giá trị của nó. Sẽ thật là vô lý nếu một mặt coi lao động là hàng hóa, và mặt khác lại đặt nó ra ngoài vòng ảnh hưởng của những quy luật điều tiết giá cả của hàng hóa. Người nô lệ nhận một lượng tư liệu sinh hoạt thường xuyên và cố định, người công nhân làm thuê thì không thế. Anh ta phải đòi tăng tiền công trong một trường hợp, dù chỉ là để bù lại sự giảm tiền công trong một trường hợp khác. Nếu người công nhân chịu chấp nhận ý muốn và mệnh lệnh của nhà tư bản như là một đạo luật kinh tế tối cao, thì người đó sẽ phải chịu tất cả những nỗi đau khổ của tình cảnh người nô lệ nhưng thậm chí lại không được bảo đảm đời sống như người nô lệ.

5) Trong tất cả những trường hợp mà tôi đã xét đến, - mà đó là 99% các trường hợp, - chúng ta đã thấy rằng cuộc đấu tranh đòi tăng tiền công chỉ đi theo sau những biến động đã *xảy ra trước đó,* rằng nó là kết quả tất yếu của những biến động xảy ra trước đó trong quy mô sản xuất, trong sức sản xuất của lao động, trong giá trị của lao động, trong giá trị của tiền, trong độ dài hay cường độ của lao động bị bòn rút, trong những sự lên xuống của giá cả thị trường, do những biến động của cung và cầu quyết định và tương ứng với những giai đoạn khác nhau của chu kỳ công nghiệp; nói tóm lại, cuộc đấu tranh đó là sự phản kháng của lao động chống lại hành động diễn ra trước đó của tư bản. Khi xét cuộc đấu tranh đòi tăng tiền công một cách độc lập với tất cả những tình hình đó, khi chỉ chú ý đến những sự thay đổi của tiền công và bỏ qua tất cả những thay đổi khác đã gây ra những thay đổi đó của tiền công, thì như thế là các bạn xuất phát từ một tiền đề sai lầm để đi tới những kết luận sai lầm.

14. CUỘC ĐẤU TRANH GIỮA TƯ BẢN VÀ LAO ĐỘNG VÀ NHỮNG KẾT QUẢ CỦA NÓ

1) Tôi đã chỉ ra rằng sự phản kháng có tính chất chu kỳ của công nhân chống lại việc giảm tiền công và những cố gắng có

tính chất chu kỳ của họ nhằm tăng tiền công, đều gắn liền không thể tách rời với chế độ lao động làm thuê và chúng đều nảy sinh từ chính cái sự kiện là lao động được coi là hàng hóa và do đó cũng phải phục tùng những quy luật điều tiết sự vận động chung của giá cả; tiếp đó tôi đã chỉ ra rằng tiền công tăng lên một cách phổ biến làm cho tỷ suất phổ biến của lợi nhuận giảm xuống, nhưng không ảnh hưởng gì đến giá cả trung bình của hàng hóa hay đến giá trị của hàng hóa; giờ đây, cuối cùng, một câu hỏi được đặt ra là: trong cuộc đấu tranh liên tục này giữa tư bản và lao động, lao động có thể đạt tới thắng lợi đến mức nào?

Tôi có thể trả lời bằng một sự khái quát hóa và nói rằng trong một khoảng thời gian dài, *giá cả thị trường* của lao động, cũng như của tất cả các hàng hóa khác, sẽ phù hợp với *giá trị* của nó; rằng do đó, mặc dầu tất cả mọi sự tăng và giảm và mặc dầu người công nhân hành động như thế nào đi nữa, thì tính trung bình, anh ta cũng sẽ chỉ nhận được giá trị lao động của anh ta, giá trị này quy lại là giá trị của sức lao động do giá trị của những tư liệu sinh hoạt cần thiết để duy trì và tái sản xuất ra sức lao động ấy quyết định; còn giá trị của những tư liệu sinh hoạt ấy, đến lượt nó, lại do số lượng lao động cần thiết để sản xuất ra chúng quyết định.

Nhưng có vài đặc điểm phân biệt *giá trị của sức lao động,* hay *giá trị của lao động,* với giá trị của tất cả các hàng hóa khác. Giá trị của sức lao động là do hai yếu tố hợp thành - một yếu tố chỉ thuần túy có tính chất thể xác, còn yếu tố kia thì thuần túy có tính chất lịch sử hay xã hội. *Giới hạn thấp nhất* của giá trị sức lao động là do yếu tố *thể xác* quyết định. Điều đó có nghĩa là, để duy trì và tái sản xuất ra bản thân, để cho sự tồn tại thể xác của mình kéo dài mãi mãi, giai cấp công nhân phải nhận được những tư liệu sinh hoạt tuyệt đối cần thiết để sống và để sinh sôi nảy nở. Cho nên, giá trị của những tư liệu sinh hoạt cần thiết đó là giới hạn thấp nhất của *giá trị lao động.* Mặt khác, độ dài của ngày lao động cũng có những giới hạn tột cùng của nó, mặc dầu rất co dãn. Giới hạn cao nhất của nó là do thể lực của người

công nhân quyết định. Nếu sự suy mòn hàng ngày về sinh lực của công nhân vượt quá những giới hạn nhất định thì một sự căng thẳng như thế sẽ không thể lặp lại từ ngày này qua ngày khác được. Tuy nhiên, như tôi đã nói, giới hạn ấy rất co dãn. Với sự thay thế nhau nhanh chóng của những thế hệ ốm yếu và có đời sống ngắn ngủi, thị trường lao động cũng có thể được đảm bảo không khác gì khi có một loạt những thế hệ mạnh khỏe và sống lâu kế tiếp nhau.

Ngoài yếu tố thuần túy thể xác đó ra thì giá trị của lao động trong mỗi một nước được quyết định bởi mức sống truyền thống. Mức sống không chỉ giả định phải thỏa mãn những nhu cầu của đời sống thể xác, mà còn phải thỏa mãn một số nhu cầu nhất định, do những hoàn cảnh xã hội trong đó người ta sinh sống và học hành quyết định. Mức sống của người Anh có thể rút xuống bằng mức sống của người Ai-rơ-len, mức sống của một nông dân Đức có thể rút xuống bằng mức sống của một nông dân Líp-phơ-lan-đi-a. Về mặt ấy, những truyền thống lịch sử và những tập quán xã hội giữ vai trò quan trọng như thế nào, thì các bạn có thể đọc thấy trong tác phẩm "Nạn nhân khẩu thừa"[137] của ông Toóc-nơ-tơn. Trong cuốn sách ấy, ông ta chỉ ra rằng, hiện nay, tiền công trung bình trong những vùng nông nghiệp khác nhau ở Anh vẫn ít nhiều khác nhau tùy theo những vùng ấy đã thoát khỏi chế độ nông nô trong những điều kiện thuận lợi nhiều hay ít.

Cái yếu tố lịch sử hay xã hội đi vào giá trị của lao động đó có thể phình ra hay co lại, hoặc thậm chí có thể hoàn toàn biến mất, thành thử chỉ còn lại có cái *giới hạn thể xác mà thôi*. Trong thời gian cuộc chiến tranh chống phái Gia-cô-banh - như lão Gioóc-giơ Rô-dơ, một kẻ bất trị chuyên ngốn thuê và thích các chức vụ béo bở, thường thích nói - để giữ cho những lợi ích của tôn giáo thiêng liêng của chúng ta khỏi bị những người Pháp ngoại đạo tấn công, thì những phéc-mi-ê tốt bụng người Anh, mà chúng ta đã nói đến một cách hết sức khoan dung tại một trong những phiên họp trước đây của chúng ta, đã hạ thấp tiền công của công

nhân nông nghiệp xuống thậm chí dưới mức *tối thiểu thuần túy thể xác* ấy, còn số thiếu hụt về những tư liệu sinh hoạt cần thiết để duy trì người công nhân về mặt thể xác và tiếp tục dòng giống của họ thì được họ bù đắp bằng cách lấy ở các quỹ cứu trợ trên cơ sở *các đạo luật về người nghèo*[138]. Đó là một phương thức tuyệt diệu để biến người công nhân làm thuê thành những người nô lệ và biến người nông dân tự do kiêu hãnh của Sếch-xpia thành một kẻ khốn cùng.

Nếu các bạn so sánh mức tiền công, hay giá trị lao động, trong những nước khác nhau hoặc trong những thời đại lịch sử khác nhau của cùng một nước, thì các bạn sẽ thấy rằng bản thân giá trị lao động không phải là một đại lượng cố định mà là một đại lượng khả biến, khả biến ngay cả trong điều kiện giá trị của tất cả hàng hóa khác vẫn không thay đổi.

Một sự so sánh giống như vậy cũng sẽ chứng tỏ rằng không những *tỷ suất thị trường* của lợi nhuận thay đổi mà cả *tỷ suất trung bình* của lợi nhuận cũng thay đổi.

Nhưng, đối với lợi nhuận thì không có quy luật nào quy định *mức tối thiểu* của nó cả. Chúng ta không thể nói giới hạn cuối cùng mà lợi nhuận sẽ hạ thấp xuống là giới hạn nào. Vậy tại sao chúng ta không thể xác định được giới hạn đó? Tại vì tuy chúng ta có thể xác định mức tiền công *tối thiểu,* nhưng không thể xác định mức tiền công *tối đa.* Chúng ta chỉ có thể nói rằng nếu giới hạn của ngày lao động đã cho sẵn thì *mức tối đa của lợi nhuận* tương ứng với *mức tối thiểu về thể xác của tiền công;* còn nếu tiền công đã cho sẵn thì *mức tối đa của lợi nhuận* tương ứng với sự kéo dài ngày lao động tới mức thể lực của công nhân còn cho phép. Vậy, mức tối đa của lợi nhuận bị giới hạn bởi mức tối thiểu về thể xác của tiền công và mức tối đa về thể xác của ngày lao động. Rõ ràng là giữa hai giới hạn ấy *của tỷ suất tối đa của lợi nhuận* có thể có vô số biến thể. Mức thực tế của nó chỉ được xác lập bởi cuộc đấu tranh không ngừng giữa tư bản và lao động: nhà tư bản không ngừng tìm cách hạ thấp tiền công tới mức tối

thiểu về thể xác và kéo dài ngày lao động tới mức tối đa về thể xác, còn công nhân thì không ngừng gây sức ép theo hướng ngược lại.

Vấn đề này rút lại là vấn đề so sánh lực lượng giữa các bên đấu tranh với nhau.

2) Còn về việc *giới hạn ngày lao động* ở Anh, cũng như ở tất cả các nước khác, thì sự giới hạn đó không bao giờ được quy định bằng một cách nào khác ngoài *sự can thiệp của luật pháp,* mà không có sức ép thường xuyên của công nhân thì không bao giờ có sự can thiệp ấy. Dầu sao, việc giới hạn ngày lao động cũng không bao giờ có thể đạt được bằng con đường thỏa thuận riêng giữa công nhân và các nhà tư bản. Chính sự cần thiết phải có một *hành động chính trị chung* ấy chứng tỏ rằng trong những hành động thuần túy kinh tế của mình, tư bản là phía mạnh hơn.

Còn về *giới hạn của giá trị lao động* thì sự xác định thực tế những giới hạn ấy bao giờ cũng phụ thuộc vào cung và cầu. Tôi muốn nói đến cầu của tư bản về lao động và cung của công nhân về lao động. Trong các nước thuộc địa, quy luật cung cầu là có lợi cho công nhân. Điều đó giải thích mức tiền công tương đối cao ở Mỹ. Ở đó, tư bản dầu có cố gắng đến đâu chăng nữa thì nó vẫn không thể ngăn cản thị trường lao động thường xuyên vắng người, bởi vì những công nhân làm thuê luôn luôn biến thành những nông dân độc lập tự mình canh tác ruộng đất của mình. Đối với một bộ phận rất lớn trong nhân dân Mỹ, địa vị của công nhân làm thuê chỉ là một trạng thái tạm thời mà họ tin chắc rằng sớm hay muộn rồi cũng sẽ rời bỏ được. Để sửa chữa tình trạng đó ở các thuộc địa, Chính phủ Anh, cái chính phủ ân cần như một người cha, cách đây không lâu đã theo cái mà người ta gọi là lý luận hiện đại về việc thực dân hóa chủ trương nâng vọt một cách giả tạo giá cả đất đai ở các thuộc địa nhằm ngăn cản công nhân làm thuê biến thành nông dân độc lập một cách quá nhanh chóng.

Nhưng chúng ta hãy xét đến các nước văn minh lâu đời, ở đó

tư bản thống trị toàn bộ quá trình sản xuất. Hãy lấy việc tăng tiền công của công nhân nông nghiệp ở Anh từ năm 1849 đến năm 1859 làm ví dụ. Hậu quả của việc tăng tiền công đó như thế nào? Những phéc-mi-ê đã không thể như ông bạn Oét-xtơn của chúng ta khuyên họ, nâng cao giá trị của lúa mì và thậm chí cũng không thể nâng giá cả thị trường của lúa mì lên được. Trái lại, họ phải đành chịu sự giảm giá trị và giá cả ấy. Nhưng trong 11 năm ấy, họ đã dùng những máy móc đủ các loại, bắt đầu áp dụng những phương pháp khoa học hơn, biến một phần đất cày cấy được thành cánh đồng cỏ, tăng quy mô các trang trại, và đồng thời cũng tăng cả quy mô sản xuất; và khi giảm số cầu về lao động nhờ những biện pháp ấy, cũng như nhờ những biện pháp khác làm tăng sức sản xuất của lao động, họ lại làm cho nhân khẩu nông nghiệp trở nên thừa một cách tương đối. Nói chung, đó là phương pháp mà tư bản ở trong những nước có dân cư đến ở từ lâu rồi, dùng để phản ứng lại một cách nhanh hay chậm đối với sự tăng lên của tiền công. Ri-các-đô nhận xét một cách đúng đắn rằng máy móc luôn luôn cạnh tranh với lao động, và thường chỉ được dùng khi giá cả của lao động đã lên cao tới một mức độ nào đó[139]; nhưng việc dùng máy móc chỉ là một trong nhiều phương pháp để tăng sức sản xuất của lao động. Cùng một quá trình phát triển ấy, một mặt, tạo ra tình trạng thừa tương đối về lao động đơn giản, và mặt khác, lại đơn giản hóa lao động có chuyên môn cao và do đó làm cho nó giảm giá trị đi.

Cũng quy luật ấy lại được thực hiện dưới một hình thức khác. Cùng với sự phát triển của sức sản xuất của lao động, tích lũy tư bản được đẩy nhanh, bất chấp cả mức tiền công tương đối cao. Từ đó, có thể kết luận - như A.Xmít đã làm, vào thời kỳ của ông nền công nghiệp hiện đại còn đang ở trong thời kỳ rất non trẻ, - rằng sự tích lũy nhanh chóng của tư bản phải làm nghiêng cán cân về phía công nhân, vì nó đảm bảo một lượng cầu ngày càng tăng về lao động của họ. Tán đồng quan điểm ấy, nhiều tác giả hiện đại lấy làm ngạc nhiên khi thấy rằng, mặc dù trong 20 năm vừa qua tư bản Anh đã tăng lên nhanh hơn nhiều so với mức tăng

nhân khẩu ở Anh, nhưng tiền công đã tăng lên không nhiều đến như vậy. Nhưng cùng một lúc với sự tiến bộ của tích lũy thì cũng diễn ra một *sự thay đổi ngày càng tăng trong cơ cấu của tư bản.* Phần của tổng tư bản gồm có tư bản bất biến - máy móc, nguyên liệu, đủ mọi thứ tư liệu sản xuất, - ngày càng tăng lên nhiều hơn so với phần kia của tư bản dùng để trả tiền công hay để mua lao động. Quy luật đó đã được Bác-tơn, Ri-các-đô, Xi-xmôn-đi, giáo sư Ri-sớt Giôn-xơ, giáo sư Ram-xây Séc-buy-li-ê và nhiều người khác xác lập ít nhiều chính xác.

Nếu tỷ lệ ban đầu giữa hai bộ phận cấu thành ấy của tư bản là 1:1, thì trong quá trình phát triển sau đó của công nghiệp, nó sẽ trở thành 5:1, v.v.. Nếu trong tổng tư bản là 600, 300 được bỏ vào công cụ, nguyên liệu, v.v., và 300 vào tiền công, muốn tạo ra một lượng cầu là 600 công nhân, chứ không phải là 300, thì chỉ cần tăng gấp đôi tổng số tư bản là được. Nhưng nếu về sau trong một tư bản là 600, 500 được bỏ vào máy móc, vật liệu, v.v., thì chỉ có 100 là được bỏ vào tiền công, thì sẽ phải tăng tư bản đó từ 600 lên đến 3 600 mới tạo ra được một lượng cầu là 600 công nhân, chứ không phải là 300. Vì vậy, trong tiến trình phát triển của công nghiệp, lượng cầu về lao động không đi đôi với tích lũy tư bản. Thật ra, lượng cầu đó sẽ tăng lên, nhưng theo một tỷ lệ luôn luôn giảm xuống so với sự tăng lên của tổng tư bản.

Một vài điều nhận xét ấy cũng đủ để chứng tỏ rằng chính sự phát triển của công nghiệp hiện đại tất phải làm cho cán cân ngày càng nghiêng về phía tư bản, có hại cho công nhân, rằng do đó, khuynh hướng chung của nền sản xuất tư bản chủ nghĩa không phải là nâng cao mức trung bình của tiền công lên, mà là hạ thấp mức ấy xuống, nghĩa là trên một mức độ nhiều hay ít hạ thấp *giá trị lao động* xuống tới *giới hạn tối thiểu.* Nhưng nếu tình hình thực tế trong chế độ ấy có khuynh hướng như vậy, thế thì phải chăng điều đó có nghĩa rằng giai cấp công nhân phải từ bỏ cuộc đấu tranh chống lại những sự xâm phạm có tính chất ăn cướp của tư bản và chấm dứt những ý định lợi dụng những cơ hội có

được để cải thiện tạm thời tình cảnh của mình? Nếu họ làm như thế thì họ đã thoái hóa thành rặt một đám đông những kẻ đói khổ hư hỏng, không phương cứu chữa. Tôi thiết nghĩ là tôi đã chứng minh rằng cuộc đấu tranh của công nhân để đòi mức tiền công là gắn liền với toàn bộ chế độ lao động làm thuê, rằng 99 trong 100 trường hợp, những cố gắng của họ nhằm tăng tiền công chỉ là những cố gắng để duy trì số tiền hiện trả cho giá trị của lao động, rằng sự cần thiết phải đấu tranh với các nhà tư bản về giá cả của lao động nằm ở trong tình cảnh của công nhân, tình cảnh buộc họ phải tự bán mình như một hàng hóa. Nếu công nhân rút lui một cách hèn nhát trong những cuộc xung đột hàng ngày với tư bản thì chắc chắn là họ sẽ mất khả năng mở đầu một phong trào rộng lớn hơn nào đó.

Đồng thời, - ngay cả khi hoàn toàn không nói đến sự nô dịch của công nhân một cách phổ biến, gắn liền với chế độ lao động làm thuê, - giai cấp công nhân cũng không nên thổi phồng những kết quả cuối cùng của cuộc đấu tranh hàng ngày ấy. Họ không được quên rằng trong cuộc đấu tranh hàng ngày ấy, họ chỉ đấu tranh chống những hậu quả chứ không phải chống những nguyên nhân đẻ ra những hậu quả đó; rằng họ chỉ kìm hãm sự vận động đi xuống, chứ không thay đổi chiều hướng của sự vận động đó, rằng họ chỉ dùng những phương thuốc chữa tạm thời, chứ không phải trị khỏi bệnh. Vì vậy, họ không được chỉ tự giới hạn trong những cuộc xung đột du kích không tránh được đó, những cuộc xung đột này không ngừng nảy sinh do những sự tấn công không bao giờ ngừng của tư bản hay những sự thay đổi của thị trường. Họ phải hiểu rằng với tất cả cái cảnh cùng khổ mà chế độ hiện tại mang theo nó, chế độ ấy đồng thời cũng tạo ra những *điều kiện vật chất* và những *hình thái xã hội* cần thiết cho sự xây dựng lại xã hội về mặt kinh tế. Thay cho khẩu hiệu *bảo thủ "Tiền công công bằng cho một ngày lao động công bằng!",* họ phải viết lên lá cờ của mình khẩu hiệu cách mạng: *"Xóa bỏ chế độ lao động làm thuê!"*.

Sau bản trình bày rất dài và, tôi e rằng rất mệt óc này, mà

tôi buộc phải tiến hành để làm sáng tỏ vấn đề cơ bản đang thảo luận, tôi xin kết thúc bản báo cáo của mình bằng đề nghị thông qua nghị quyết sau đây:

1) Việc tăng lên một cách phổ biến của mức tiền công sẽ làm cho tỷ suất phổ biến của lợi nhuận hạ xuống, nhưng nói chung, không ảnh hưởng đến giá cả các hàng hóa.

2) Xu hướng chung của nền sản xuất tư bản chủ nghĩa không phải là nâng cao mà là hạ thấp mức trung bình của tiền công.

3) Các hội công liên hoạt động một cách có kết quả với tư cách là những trung tâm chống lại sự tấn công của tư bản. Họ thất bại một phần là do sử dụng không đúng sức mạnh của mình. Còn nói chung họ thất bại là vì tự hạn chế trong một cuộc chiến đấu du kích chống những hậu quả của chế độ hiện có, chứ không đồng thời tìm cách làm thay đổi chế độ ấy, không dùng những lực lượng có tổ chức của mình làm một đòn bẩy để giải phóng hẳn giai cấp công nhân, nghĩa là để xóa bỏ hẳn chế độ lao động làm thuê.